

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ**

«На правах рукопису»

УДК 65.011.4

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри менеджменту

_____ д.е.н., проф. Дергачова В.В.

«_09_»_грудня___2019 року

МАГІСТЕРСЬКА ДИСЕРТАЦІЯ

**за освітньо-професійною програмою
«Менеджмент міжнародного бізнесу»
спеціальності 073 «Менеджмент»**

**на тему «Підвищення ефективності імпортової
діяльності на основі логістичних підходів»**

Виконала: студентка 2-го курсу магістратури,
групи УЗ-81мп
БОРОДКІНА КАТЕРИНА
АНАТОЛІЇВНА

Науковий керівник: Ст.викладач кафедри менеджменту,
к.е.н., ЧОРНИЙ В.В.

Рецензент: Доцент кафедри промислового
маркетингу
К.е.н., доц. Кубишина Н.С.

*Засвідчую, що у цій магістерській
дисертації немає запозичень з праць інших
авторів без відповідних посилань*

Студент _____

Київ – 2019 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ – ДРУГИЙ (МАГІСТЕРСЬКИЙ)

ЗА ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ

«МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ»

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 073 «МЕНЕДЖМЕНТ»

«Затверджую»

Завідувач кафедри менеджменту

_____ д.е.н., проф. Дергачова В.В.

«07» листопада 2018 року

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студенту

БОРОДКІНІЙ КАТЕРИНІ АНАТОЛІЇВНІ

1. Тема дисертації «Підвищення ефективності імпортої діяльності на основі логістичних підходів»

науковий керівник дисертації Чорній В.В., к.е.н., старший викладач

затверджені наказом по університету від 08 листопада 2019 року № 3863-с.

2. Строк подання студентом дисертації 29 листопада 2019 року.

3. Об'єкт дослідження: підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства.

4. Предмет дослідження: принципи, методи і інструменти вдосконалення імпортої діяльності підприємства на основі логістичних підходів.

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

а) теоретико-методологічна частина:

- розглянути сутність та економічний зміст імпортової діяльності підприємства, методи та умови здійснення імпортової операції;
- визначити фактори впливу на ефективність імпортової діяльності підприємств;
- узагальнити науково-практичні підходи до оцінки ефективності здійснення імпортової діяльності підприємством;

б) дослідницько-аналітична частина:

- проаналізувати ринок функціонування ХХХ, виділити основні тенденції його розвитку;
- оцінити імпортової діяльності ХХХ;
- виявити головні проблеми, що уповільнюють розвитку імпортової діяльності підприємства ХХХ;

в) проектно-рекомендаційна частина:

- сформулювати механізм вдосконалення імпортової діяльності ХХХ;
- розробити програму впровадження механізму вдосконалення імпортової діяльності ХХХ;
- оцінити та спрогнозувати наслідки впровадження запропонованого механізму.

6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу

- 1) предмет, об'єкт та методи наукового дослідження за темою наукової дисертації;
- 2) тенденції на світовому фармацевтичному ринку;
- 3) основні маркери фармацевтичного ринку України;
- 4) стан фармацевтичного ринку України у 2018 р.;
- 5) фінансові показники ХХХ;
- 6) структура закупівель імпортованої продукції підприємством;
- 7) аналіз контрактів на закупівлю ТМЦ на підприємстві;
- 8) Пропозиція №1. Збільшення лотів поставок та оцінка замороженого капіталу;
- 10) Пропозиція №2. Перехід від непрямого до прямого методу імпорту сировини виробництва Мерк, Німеччина;
- 11) Пропозиція №3. Впровадження альтернативного виробника Парафіну.
- 12) прогнозні наслідки впровадження запропонованих змін.

7. Орієнтований перелік публікацій за напрямом роботи:

- 1) Стаття «Методологія Scrum в управлінні проектами на фармацевтичних підприємствах» у Науково-теоретичний журнал «Економіка та суспільство» (фахове видання);
- 2) Стаття «Підвищення ефективності імпортової діяльності фармацевтичних підприємств на основі логістичних підходів» у Збірнику наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ імені Ігоря Сікорського;
- 3) Тези «Quality of ready production at pharmaceuticals enterprises», участь у Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні підходи до управління підприємством»;
- 4) Тези «Сучасні тенденції патентування у фармацевтичній галузі України», участь у Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасна наука: проблеми і перспективи».

8. Дата видачі завдання: 07 листопада 2018 року.

9. Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строк виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Збір необхідної інформації, вивчення та аналіз літературних та періодичних джерел з обраної тематики	07.11.2018 - 01.12.2018	
2.	Дослідження теоретико-методичних засад підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства на основі логістичних підходів	01.12.2018 - 01.03.2019	
3.	Аналіз ринку функціонування ХХХ на предмет стратегічних напрямів підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства	01.03.2019 – 20.03.2019	
4.	Аналіз імпоротної діяльності ХХХ на предмет виявлення можливостей підвищення ефективності імпорту	20.03.2019 – 15.04.2019	
5.	Оцінювання проблем, що уповільнюють або унеможливають розвиток імпоротної діяльності підприємства	15.04.2019 – 01.05.2019	
6.	Формування механізму підвищення ефективності імпоротної діяльності та програми його впровадження для ХХХ	01.05.2019- 01.09.2019	
7.	Економічне оцінювання та прогнозування наслідків впровадження запропонованого механізму	01.09.2019- 13.10.2019	
8.	Оформлення магістерської дисертації	01.11.2019 - 29.11.2019	

Студент _____ Бородкіна К.А.

Науковий керівник дисертації _____ Чорній В.В.

РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація на тему «Підвищення ефективності імпортої діяльності на основі логістичних підходів» містить 99 сторінок, 31 таблиця, 19 рисунків, 10 формул, 1 додаток. Перелік посилань нараховує 51 найменування.

Сучасні ринкові умови сприяють розширенню діяльності підприємств за межі країн. Імпортна діяльність часто є не тільки вторинним напрямом діяльності підприємств, що забезпечує їх функціонування, а й основним, тобто безпосередньо приносить прибуток.

На сьогоднішній день, коли зростання цін на світовому ринку є постійним процесом, шляхом зменшення фінальної вартості товарів є використання логістичних підходів: зменшення цін можливе за рахунок скорочення транспортних витрат, шляхом оптимізації процесів у сфері складської та закупівельної логістики тощо.

Питання цінової політики для фармацевтичної галузі України є завжди одним з пріоритетним. Це пов'язано зі значним рівнем конкуренції як з боку вітчизняних виробників, так і іноземних, низкою купівельною спроможністю населення. Основою для виготовлення готових лікарських засобів (ГЛЗ) у нашій державі у більшості випадків є імпортовані активні фармацевтичні інгредієнти (АФІ). З огляду на те, що близько 60-70% собівартості ГЛЗ складають саме сировина та матеріали, то логічною є розробка шляхів підвищення ефективності імпортої діяльності для зменшення вартості складових ліків.

Метою роботи є: обґрунтування заходів підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства на основі логістичних підходів.

Поставлена мета дослідження обумовила необхідність вирішення таких **завдань**:

1) поглибити теоретичні положення щодо методів та умов здійснення імпортних операцій;

- 2) визначити фактори впливу на ефективність імпоротної діяльності підприємств;
- 3) узагальнити науково-практичні підходи до оцінки ефективності здійснення імпоротної діяльності підприємством;
- 4) проаналізувати фармацевтичний ринок України та світу, виділити основні тенденції його розвитку;
- 5) оцінити імпорتنу діяльності ХХХ;
- 6) виявити головні проблеми, що уповільнюють розвитку імпоротної діяльності підприємства ХХХ;
- 7) сформулювати механізм вдосконалення імпоротної діяльності ХХХ;
- 8) розробити програму впровадження механізму вдосконалення імпоротної діяльності ХХХ;
- 9) оцінити та спрогнозувати наслідки впровадження запропонованого механізму.

Об'єктом дослідження є: імпортна діяльність підприємства ХХХ.

Предметом дослідження є: сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності імпоротної діяльності фармацевтичного підприємства на основі логістичних підходів.

У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі **методи дослідження**: системний підхід для дослідження проблем підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства, фінансово-економічний аналіз для дослідження стану імпоротної діяльності підприємства, графічний для наочного представлення результатів дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає у такому:

- 1) запропонована методика розрахунку скоригованих цін та вартості замороженого капіталу при збільшенні лоту поставки товарів;
- 2) сформульовано мотиви здійснення імпоротної діяльності для підприємств, для яких імпорт є предметом та засобом діяльності;

3) консолідовано фактори ефективності імпортої діяльності з виділенням логістичних аспектів;

4) виявлено проблеми при здійсненні імпортої діяльності підприємствами та надано практичні рекомендації щодо їх усунення.

Розроблені в магістерській дисертації на здобуття ступеня магістра рекомендації та пропозиції щодо підвищення ефективності імпортої діяльності підприємства на основі логістичних підходів були представлені на розгляд Начальнику відділу закупок ХХХ. Було визнано можливість впровадження однієї з пропозицій. Підтвердження її реалізації наведено у Акті №758/1 від 29.10.2019 р.

Основні практичні результати дослідження доповідались на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні підходи до управління підприємством» та Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасна наука: проблеми і перспективи» (2019 р.). Було опубліковано наукову статтю у електронному науковому фаховому виданні «Економіка та суспільство» та у електронному виданні «Актуальні проблеми економіки та управління» (2019 р.).

Ключові слова: імпортна діяльність, ефективність, зовнішній ринок, експорт, імпорт, логістичні підходи, фармацевтика.

ABSTRACT

Master's Thesis on the «Improving of import activities efficiency of the enterprise based on logistics approaches» includes 99 pages, 31 tables, 19 drawings, 10 formulas, 1 annex. The bibliography list consists of 51 items.

Current market conditions contribute to the expansion of business beyond the borders of countries. Import activity is often not only a secondary activity of the enterprises that ensure their functioning, but also the main, that is, directly profitable.

Today, when world market prices rising is a constant process, the use of logistics approaches is a way of reducing the final cost of goods: price decrease is possible by reducing transport costs, by optimizing processes in the field of warehousing and purchasing logistics, and so on.

The issue of pricing policy for the pharmaceutical industry in Ukraine is always one of the priorities. This is due to the high level of competition from both domestic producers and foreign ones, low purchasing power of the population. In the most cases, imported pharmaceutical active ingredients (API) are the basis for the manufacture of finished medicines in our country. Given that about 60-70% of the cost of PFP are raw materials, it is logical to develop ways to increase the efficiency of import activities to reduce the cost of constituent drugs.

The purpose of the work is substantiation of measures of increase of efficiency of import activity of the enterprise on the basis of logistic approaches.

The purpose of the study led to the need to solve the **following problems**:

- 1) to deepen theoretical states on methods and conditions of import operations;
- 2) to determine the factors influencing the efficiency of the import activity of enterprises;
- 3) to summarize scientific and practical approaches to the evaluation of the efficiency of the import activity of the enterprise;
- 4) to analyze the pharmaceutical market of Ukraine and the world to identify the main tendencies of its development;

- 5) to evaluate the import activity of XXX;
- 6) to identify the main problems that slow down the development of the import activity of XXX;
- 7) to create a mechanism for improving the import activity of XXX;
- 8) to develop the program of introduction of the mechanism of improvement of the import activity of XXX;
- 9) to evaluate the consequences of the implementation of the proposed mechanism.

The research object of the work is import activity of XXX.

The research subject of the work is a set of theoretical provisions and practical recommendations aimed at improving the efficiency of import activity of a pharmaceutical enterprise based on logistic approaches.

In bachelor's thesis **research methods** were used: system approach (to scanning enterprise's export activity improvement problems); financial and economic analysis (to developing enterprise's foreign activity conditions); graphical (to give a research results).

The scientific novelty of the study is as follows:

- 1) method of calculating the adjusted prices and the value of frozen capital in case of increasing of the lot of delivery of goods was proposed;
- 2) the motives of import activities for enterprises for which imports are the object and means of activity were formulated;
- 3) factors of efficiency of import activity with allocation of logistic aspects were consolidated;
- 4) problems of the implementation of import activities by enterprises were identified and practical recommendations for their elimination were provided.

The recommendations and proposals for improving the efficiency of the import activity of the enterprise based on logistic approaches were presented for consideration to the Head of Purchasing Department of XXX.

The possibility of implementing one of the proposals was accepted. Confirmation of its implementation is given in Act No. 758/1 dd. 29.10.2019.

The main practical results of the study were reported at the All-Ukrainian Scientific-Practical Conference "Modern Approaches to Enterprise Management" and the International Scientific-Practical Conference "Modern Science: Problems and Prospects" (2019). A scientific article was published in the electronic scientific publication "Economy and Society" and in the electronic journal "Actual problems of economics and management" (2019).

Keywords: *import activity, efficiency, foreign market, export, import, logistic approaches, pharmaceuticals.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	12
РОЗДІЛ 1 ТЕОРИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ	15
1.1. Сутність та методи здійснення імпоротної діяльності підприємства	15
1.2. Роль логістичних підходів у підвищенні ефективності імпоротної діяльності підприємства.....	26
1.3. Науково-методичні підходи до оцінки ефективності здійсненні імпоротної діяльності підприємства з урахуванням логістичних підходів.....	34
Висновки до розділу 1.....	37
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ XXX.....	40
2.1. Аналіз світового та вітчизняного фармацевтичних ринків.....	40
2.2. Діагностика імпоротної діяльності XXX.....	48
2.3. Проблемні аспекти здійснення імпоротної діяльності XXX	66
Висновки до розділу 2.....	69
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ... ..	72
3.1. Науково-практичні рекомендації щодо підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства	72
3.2. Розроблення програми підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства з використанням логістичних підходів.....	75
3.3. Прогнозування результатів запропонованих заходів та їх впливу на діяльність підприємства.....	84
Висновки до розділу 3.....	88
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93
ДОДАТКИ	98

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах головним чинником успішного функціонування підприємства є його постійний розвиток. Вдосконалення існуючих процесів, підвищення ефективності у різних сферах діяльності є основними цілями не тільки менеджменту компанії, а й усіх її співробітників.

Імпортна діяльність для великої кількості підприємств в Україні є основою роботи. Тим не менш, даний напрям є специфічним, отже вимагає розуміння всіх етапів здійснення імпорتنих операцій, врахування ряду їх особливостей, характерних для відповідних галузей економіки.

Особливості здійснення імпоротної діяльності розглядали у своїх працях В.В. Зеліч, Ю.В. Макогон, К.Е. Решетняк, О.В. Шкурूपій та інші. Детально фактори впливу на ефективність імпоротної діяльності досліджували І.О. Красілич, Є.В. Крикавський, В.Ю. Улида. Питаннями особливостей ведення зовнішньоекономічної діяльності на фармацевтичному ринку займалися такі вчені: А.В. Гречко, Я.М. Деренська, В.В. Лучка, О.В. Посилкіна. Особливості використання логістичних підходів у імпортній діяльності вивчали М.М. Бірюков, В.М. Колосок, О.О. Марцінковська.

Теоретичною базою дослідження є сучасні теорії та методи дослідження ефективності імпоротної діяльності, наукові концепції, монографії та періодичні публікації українських та зарубіжних вчених з питань ведення імпоротної діяльності, її розширення, особливостей функціонування та здійснення імпорتنих операцій підприємствами у фармацевтичній галузі. У роботі використано законодавчі і нормативні акти України.

Інформаційну базу дослідження склали: дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, викладені у економічній літературі та фахових виданнях, матеріали органів державної статистики України, агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, Міністерства охорони Здоров'я України, програми розвитку підприємства, а також результати досліджень,

виконаних автором. У роботі використані статистичний та графічний методи, порівняльний та фінансово-економічний аналіз.

Метою магістерської дисертації є розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких **завдань**:

- 1) розглянути сутність та економічний зміст імпоротної діяльності підприємства, методи та умови здійснення імпортних операцій;
- 2) визначити фактори впливу на ефективність імпоротної діяльності підприємств;
- 3) узагальнити науково-практичні підходи до оцінки ефективності здійснення імпоротної діяльності підприємством;
- 4) проаналізувати ринок функціонування ХХХ, виділити основні тенденції його розвитку;
- 5) оцінити імпорту діяльності ХХХ;
- 6) виявити головні проблеми, що уповільнюють розвитку імпоротної діяльності підприємства ХХХ;
- 7) розробити програму впровадження механізму вдосконалення імпоротної діяльності ХХХ;
- 8) оцінити та спрогнозувати наслідки впровадження запропонованого механізму.

Об'єктом дослідження даної роботи є імпортна діяльність підприємства ХХХ.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та практичних рекомендацій підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства на основі логістичних підходів.

База дослідження – ХХХ.

Методи дослідження. У роботі для досягнення поставленої мети було використано такі методи дослідження: системний підхід для дослідження проблем підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства, фінансово-економічний аналіз для дослідження стану зовнішньоекономічної

діяльності підприємства, графічний для наочного представлення результатів дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає у такому:

- 5) запропонована методика розрахунку скоригованих цін та вартості замороженого капіталу при збільшенні лоту поставки товарів;
- 6) сформульовано мотиви здійснення імпортової діяльності для підприємств, для яких імпорт є предметом та засобом діяльності;
- 7) консолідовано фактори ефективності імпортової діяльності з виділенням логістичних аспектів;
- 8) виявлено проблеми при здійсненні імпортової діяльності підприємствами та надано практичні рекомендації щодо їх усунення.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані вітчизняними підприємствами, що виробляють лікарські засоби з використання імпортованої сировини, для розробки стратегії підвищення ефективності імпортової діяльності, зокрема ХХХ.

Одна з пропозицій щодо підвищення ефективності імпортової діяльності була впроваджена на ХХХ відповідно до Акту №758/1 від 29.10.2019 р.

Основні практичні результати дослідження доповідались на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні підходи до управління підприємством» та Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасна наука: проблеми і перспективи» (2019 р.). Було опубліковано наукову статтю у електронному науковому фаховому виданні «Економіка та суспільство» та у електронному виданні «Актуальні проблеми економіки та управління» (2019 р.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ

1.1. Сутність та методи здійснення імпоротної діяльності підприємства

Підприємницька діяльність є основою функціонування сучасних економічних систем держав. Фактично велика частина доходів країни – це саме доходи великих підприємств, а також підприємств малого та середнього бізнесу. Таким чином, бізнес формує господарські відносини всередині країни.

В умовах глобалізації підприємницький сектор економік країн також пов'язує ці країни між собою за рахунок здійснення суб'єктами господарювання міжнародної діяльності.

Можна виділити цілий перелік форм міжнародної діяльності:

- 1) міжнародна торгівля товарами;
- 2) надання міжнародних послуг;
- 3) транскордонний рух капіталів;
- 4) міжнародний кредит;
- 5) міжнародні валютно-фінансові відносини;
- 6) міжнародна міграція робочої сили;
- 7) участь в діяльності міжнародних економічних організацій;
- 8) міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах;
- 9) спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку [1].

Найбільш поширеною та історично першою формою здійснення міжнародної діяльності є міжнародна торгівля. Її можна розглядати як

найпростіший спосіб реалізації можливостей глобалізації. Відповідно до видів товарів, вимоги до здійснення зовнішньоторгівельних операцій та умови їх здійснення різні. Вони відображаються у внутрішніх нормах держав, а також у рекомендаціях Всесвітньої організації торгівлі, а також галузевих організацій.

Міжнародна торгівля товарами, як і будь-яка інша з форм, регулюється законодавством країн. Так, до товару, що підлягає перетину митного кордону, застосовуються правила експорту країни, з якої даний товар вивозиться, та вимоги щодо імпорту країни, до якої ввозиться товар.

Таким чином, міжнародна торгівля товарами у свою чергу поділяється на експорт та імпорт.

Відповідно до тематики дисертації логічним є дослідження саме категорії імпорту або імпоротної діяльності. У сучасній науковій літературі дані поняття вважаються тотожними.

Розглянемо різні підходи до визначення поняття «імпорт», визначимо основні спільні риси та відмінності визначень різних науковців та нормативно-правових актів (табл.1.1).

Таблиця 1.1.

Аналіз підходів до визначення поняття «імпорт»

<i>Автор (джерело)</i>	<i>Визначення</i>
<i>1</i>	<i>2</i>
Митний кодекс України [2]	Імпорт — митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень.
Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» [3]	Імпорт — ввезення на митну територію країни імпорту товару (товарів), призначеного для споживання в цій країні імпорту.
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4]	Імпорт (імпорт товарів) - купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Продовження таблиці 1.1.

1	2
А. Г. Савченко [5]	Імпорт - це сукупність товарної продукції та продукції сервісного характеру, котрі країна-контрагент за попередньою домовленістю купує у країн, що виступають у ролі іноземних партнерів.
О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко [6]	Імпорт - це процес, що передбачає купівлю продукції товарного та нетоварного характеру, виготовлену на території держави іноземного партнера для вжитку або подальшого продажу у територіальних межах країни-імпортера.
К. Е. Решетняк [7]	Імпорт - це ввезення на територію імпортуєчої країни продукції, що виготовлена або підлягає реалізації на території країни-контрагента з метою її використання чи перепродажу.

Наведені у табл.1.1. визначення більшою мірою пересікаються. Тим не менш, можна виділити ряд відмінностей:

1) у Митному кодексі імпорт розглядається як митний режим (сукупність норм), А.Г. Савченко визначає імпорт як сукупність продукції, у інших джерелах дане поняття розглядається як процес (ввезення, купівлі);

2) Митний кодекс передбачає ввезення на митну територію України, у той час як відповідно до визначення у ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» товари можуть бути імпортовані для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Слід також зазначити, що у ряді визначень відмічається платна основа імпорту. Дане питання є спірним: для фармацевтичної галузі характерним є передання стандартних робочих зразків або зразків для фармацевтичних розробок (у мінімальній кількості) виробниками на безоплатній основі.

Отже, пропонується наступне визначення поняття «імпорт»: це процес, що передбачає передачу на платній або безоплатній основі товарно-матеріальних цінностей суб'єктами господарювання однієї держави (експортер) суб'єктам господарювання іншої держави (імпортер) та сплату митних платежів, з метою використання або подальшого їх продажу у країні імпортера.

Здійсненням імпортової діяльності можуть займатися ряд суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до українського законодавства, до таких відносять наступні [4]:

1) фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність і постійно проживають на території України;

2) юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України, в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

3) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

4) структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

5) спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

6) державні замовники з державного оборонного замовлення;

7) інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Таким чином, перелік не є вичерпним, та в ньому зазначені основні суб'єкти. Базою дослідження у дисертації є юридична особа – Акціонерне товариство «Київмедпрепарат». Відповідно до цього, далі у роботі будуть розглядатися саме аспекти здійснення імпортової діяльності, що стосуються даної групи суб'єктів ЗЕД.

Імпортна діяльність може бути як основним видом діяльності підприємства та основою отримання доходу, так і другорядним видом діяльності, який забезпечує функціонування підприємства. Таким чином, можна виділити дві основні цілі імпорту:

1) імпорт як предмет діяльності – підприємство закуповує товар за кордоном, а потім перепродає його у межах держави господарювання;

2) імпорт як засіб діяльності – підприємство використовує імпортований товар для подальшого виробництва та у результаті реалізує готовий продукт, лише частиною якого є імпортований.

Відповідно до даного розподілу можна виділити ряд мотивів, що спонукають підприємства займатися імпортною діяльністю.

1. У разі подальшого перепродажу:

а) наявність надмірного попиту на товари іноземного походження, що не покривається пропозицією;

б) бажання розширити асортимент товарів, що реалізуються підприємством, з метою залучення додаткових грошових надходжень;

в) імпорт товарів на замовлення кінцевих споживачів з метою отримання додаткового доходу, покращення партнерських відносин з контрагентами, створення відповідного іміджу підприємства.

2. У разі використання у товарів у виробництві:

а) товар імпортного походження має кращі якісні властивості за товар вітчизняного виробництва – одною із конкурентних переваг готової продукції може бути якість, яка забезпечується завдяки використанню більш якісних складових у процесу виробництва;

б) ціна імпортої продукції є більш привабливою для компанії та дозволяє зменшити собівартість виробленої продукції;

в) наявність альтернатив – одним із принципів логістики при виборі постачальників є обов'язкова наявність альтернативного з метою недопущення дефектури або реальних збитків підприємства через недовиробництво через відсутність сировини та матеріалів;

г) відсутність необхідних товарів у вітчизняних виробників та постачальників.

Виробники товарів користуються різними каналами збуту продукції, а саме реалізуються своєю продукцією через посередників або безпосередньо кінцевому споживачу. Так, з огляду на це, слід розділяти прямий та непрямий методи імпорту для споживачів товарів виробників.

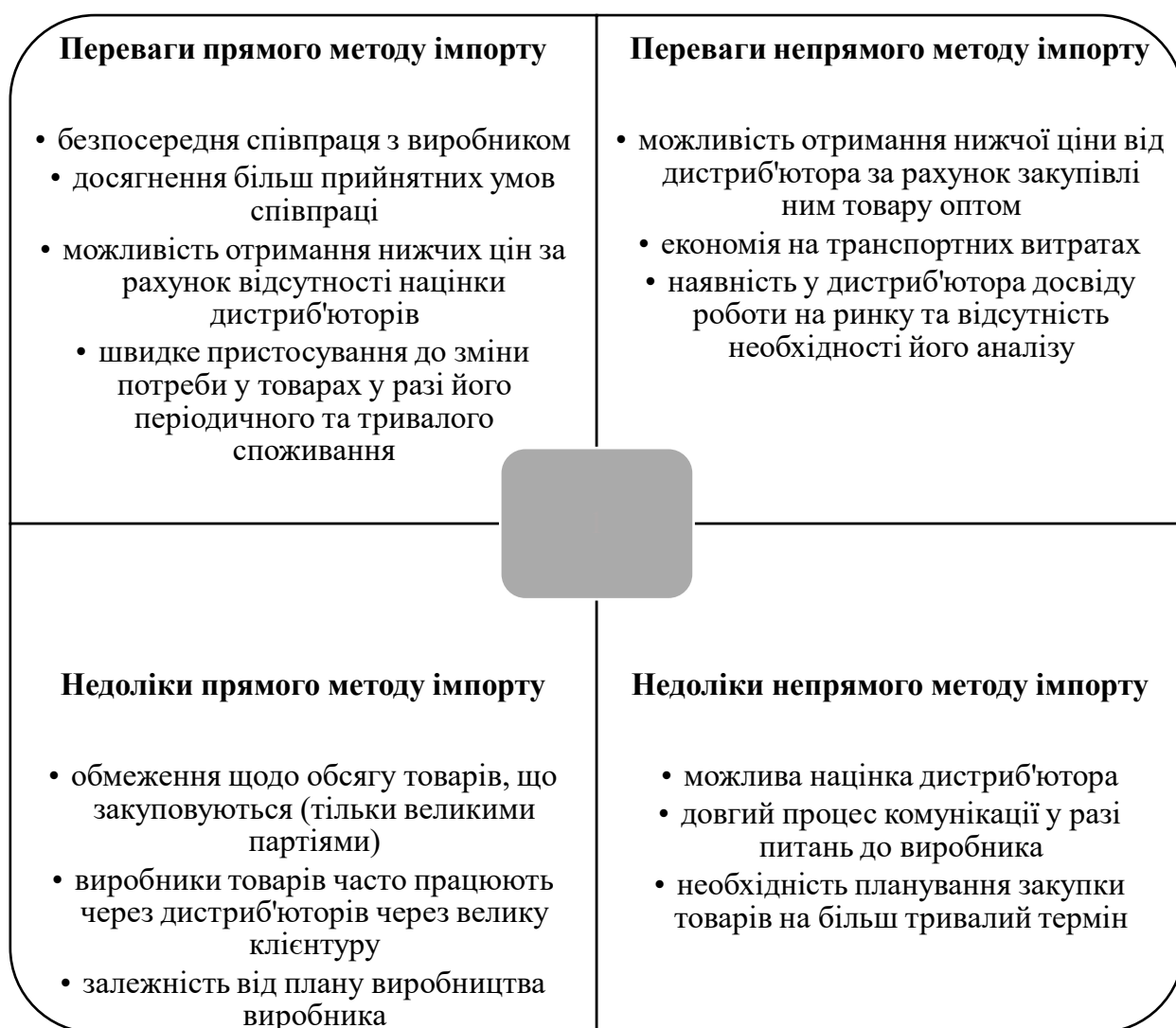
Прямий метод передбачає, що підприємство закуповує товари у їх виробників. Використання непрямого методу, відповідно, означає співпрацю з дистриб'юторами.

Слід відмітити, що обидва методи мають ряд переваг та недоліків (рис.1.1).

Рис.1.1. Переваги та недоліки прямого та непрямого методів імпорту

Складено на основі [8,9,10]

Таким чином, підприємство для себе обирає прийнятність співпраці з виробником або постачальниками. Прямий метод використовується найчастіше [8]:



- 1) при продажі та закупівлі товарів на основі довгострокових контрактів;
- 2) при імпорті дорогого та габаритного обладнання;
- 3) при закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- 4) при державному продажі та закупівлі.

Використання непрямого методу є характерним для [8]:

- 1) імпорту стандартного промислового обладнання;
- 2) закупівлі споживчих товарів;
- 3) імпорту другорядної продукції;
- 4) ринків, де можливою є робота лише через офіційних представників виробників.

При розгляді способів здійснення імпортової діяльності окрему увагу слід приділити видам транспорту, що використовується для переміщення товарів, та умовам поставок.

Існують наступні види транспорту:

- 1) автомобільний;
- 2) залізничний;
- 3) водний (морський та річковий);
- 4) повітряний;
- 5) трубопровідний.

Вибір виду транспорту найчастіше залежить від виду вантажів, від терміновості поставки, а також можливостей поставки товарів відповідним транспортом.

Українська транспортна система є досить розвиненою та представлена у всіх видах транспорту.

Так, у Чорноморському та Азовському басейнах, а також дельті Дунаю працюють 13 морських портів, сукупна потужність вантажообробки яких становить близько 230 млн. тон на рік. Національна мережа автомобільних доріг загального користування становить 163 033 км. Експлуатаційна залізнична мережа України є однією з найбільших у Європі та сягає близько 20951,8 км, з яких 9 926,4 км (47,4 %) електрифіковані. Наявна диференційована мережа прямих та транзитних авіаційних сполучень. Авіаційний транзит через Україну переважно забезпечується вузловим аеропортом "Бориспіль". [11]

Через територію України проходить низка міжнародних транспортних коридорів: Паневропейські транспортні коридори № 3, 5, 7, 9; коридори

Організації співробітництва залізниць (ОСЗ) № 3, 4, 5, 7, 8, 10; поширена мережа TEN-T, коридор Європа – Кавказ – Азія (ТРАСЕКА). [11]

Підприємства, здійснюючи зовнішньоекономічні операції, у більшості випадків підписують контракти із іноземними контрагентами. В українському законодавстві існують ряд вимог до них. Одним із обов'язкових пунктів є умови поставки. Дані умови описані у Інкотермс 2010. Це базисні умови постачання, розроблені Міжнародною торгівельною палатою, та у яких відображено способи доставки, та які регулюють питання обов'язків, що полагаються на Сторони контрактів, а саме обов'язок передавання товару у розпорядження покупця чи третій стороні (для транспортування), доставка його у пункт призначення, обов'язок митного очищення товару (експортного та імпортного), обов'язок покупця щодо прийняття поставки та обов'язки надання підтверджень сторонами про виконання зобов'язань [12].

З 2020 року у дію входять Інкотермс 2020. За новими правилами передбачається припинення використання термінів EXW, FAS і DDP та додавання термінів [13]:

1) CNI (вартість і страхування), який припускає, що продавець виконав поставку, коли застрахований продавцем товар розміщено у зазначеному порту відвантаження, з переходом у тому самому місці всіх ризиків від продавця до покупця;

2) DTP (доставка на терміналі з оплатою мита), що в основному відповідає умові DAT, але при цьому продавець оплачує всі імпортні мита і доставку товарів до терміналу в країні покупця;

3) DPP (доставка до місця з оплатою мита), що в основному відповідає умові DAP, але при цьому продавець також оплачує імпортні мита та доставку, але вже не до терміналу, а до вказаного місця призначення.

Таким чином, від нової редакції Інкотермс 2020 очікується більш детальне пророблення правил застосування комерційних термінів, що дасть змогу учасникам ЗЕД ефективніше здійснювати свою діяльність.

На сучасному етапі діяльності підприємств, в умовах, коли взаємовідносини між партнерами суворо регулюються у зовнішньоторгівельних контрактах відповідно вимог законодавства країн, резидентами яких є сторони контрактів, компанії мають широкі можливості щодо умов оплати товарів. З огляду на вищенаведене існує ряд гарантій, які дають змогу імпортерам досягати найбільш вигідних умов оплати.

При здійсненні зовнішньоторгових операцій дуже важливий правильний вибір форми розрахунків, оскільки це дозволяє учасникам угоди знижувати витрати і ризики, пов'язані з невиконанням протилежною стороною своїх зобов'язань за угодою.

На вибір форм розрахунків впливають:

- а) вид товару;
- б) термін поставки;
- в) наявність кредитної угоди;
- г) наявність банківської гарантії;
- д) характер компромісу між контрагентами;
- е) платоспроможність та ділова репутація контрагентів;
- ж) можливості банків тощо.

Форми міжнародних розрахунків відрізняються за розміром участі комерційних банків у їх проведенні [10]:

1) мінімальна участь банків – при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта). Відповідно досягається і мінімальне забезпечення платежу для експортера;

2) середня участь – при інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкції довірителя);

3) максимальна участь – при акредитиві (надання бенефіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім умов акредитиву). Досягається максимальне забезпечення платежу для експортера, оскільки

акредитив за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, який відкрив акредитив.

Отже, найбільш вигідною формою розрахунку є банківський переказ з відтермінуванням платежу відповідно до умов зовнішньоторгівельних контрактів. Інші форми використовуються із задіянням банківських установ, що не є пріоритетним для жодної зі сторін. Експортер, у свою чергу найбільш часто наполягає на здійсненні оплати на умовах авансованого платежу.

Зовнішньоекономічна діяльність стає все більш поширеним напрямом роботи підприємств. Поширення своєї діяльності за кордоном для експортерів, а також пошук аналогів товарів, що користуються попитом в Україні, є пріоритетними напрямками розвитку для вітчизняних компаній. Даний аспект обумовлює необхідність регулювання питань здійснення ЗЕД.

Регулювання міжнародної діяльності країн та підприємств здійснюється як на державному рівні, так і на світовому.

У світі основні аспекти міжнародної торгівлі регулюються Світовою організацією торгівлі (СОТ). На сьогоднішній день її учасниками є 160 зі 192 країн світу [14]. Можна виділити наступні напрями діяльності СОТ:

- 1) здійснення наглядових функцій у сфері світової торгівлі;
- 2) здійснення контрольних функцій;
- 3) торгові переговори між членами СОТ;
- 4) вирішення спорів між членами СОТ;
- 5) контроль та оцінка торговельної політики країн-членів СОТ;
- 6) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються;
- 7) регулюванні імпорتنих мит.

Регулювання імпорту на державному рівні не суперечить прийнятим стандартам СОТ: Україна з 2008 року є повноцінним членом організації. Імпортна політика України регулює процеси імпорту товарів та послуг до країни з метою захисту національного ринку від надмірної конкуренції з боку іноземних виробників і задоволення внутрішніх потреб за рахунок продукції, що виробляється за кордоном [15].

Можна виділити наступні типи державного регулювання імпорту:

- а) тарифне регулювання;
- б) нетарифне регулювання;
- в) валютне регулювання.

Правовою основою вітчизняного тарифного регулювання імпорту є Закон України «Про митний тариф України» від 01.01.2019 р. Всі товари розподілені на групи, відповідно до яких відбувається подальша класифікація товарів та кожному надається код УКТЗЕД. Саме відповідно до даних кодів встановлюються імпортні тарифи.

Митні тарифи можна класифікувати за різниці критеріями [16].

1. За напрямом переміщення товарів виділяють ввізне, вивізне та транзитне.

2. За способом нарахування існує адвалорне мито (у відсотках до митної вартості товарів), специфічне (у грошовому розмірі на кількість товарів) та комбіноване (одночасно у відсотках до митної вартості товарів та у відсотках до митної вартості товарів).

3. Особливі види мита, а саме спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне та додатковий імпортний збір - з метою захисту економічних інтересів України та українських товаровиробників та незалежно від інших видів мита.

Здійснення нетарифного регулювання передбачає застосування ряду заходів у вигляді обмежень на ввезення і вивезення товарів, а також транспортних засобів. Ціллю даних заходів є захист економічних інтересів країни і забезпечення її національної безпеки. До них можна віднести заходи втручання держави в економіку (пільги виробникам та споживачам вітчизняної продукції, субсидії), адміністративні та митні процедури (методи митної оцінки, правила походження товарів), стандарти та технічні вимоги до стандартів (вимоги до упаковки та маркування товарів), специфічні торгові бар'єри (кількісні обмеження, квотування, ліцензування та ін.), імпортні податки, збори та обмеження, що базуються на принципах забезпечення платежів [17].

До способів валютного регулювання відносять контроль валютного курсу, девальвацію, ревальвацію, валютну інтервенцію.

Таким чином, імпорт є добровільною діяльністю суб'єктів господарювання, що піддається регулюванню державними та світовими органами. Його здійснення є складним процесом, що вимагає знання законодавства, основних тенденцій та можливостей для отримання максимальної вигоди.

1.2. Роль логістичних підходів у підвищенні ефективності імпортової діяльності підприємства

Будь-яке підприємство у світі, навіть те, яке показую високі показники росту, прагне до подальшого зростання, підвищення ефективності всіх бізнес-процесів, які здійснюються компанією.

Імпортерна діяльність не є виключенням, особливо у тих випадках, коли саме витрати на закупівлю імпортованої продукції складають більшу частину грошових відрахувань підприємства.

Виділимо основні фактори, що впливають на ефективність здійснення імпортової діяльності підприємствами. Умовно всі фактори можна поділити на дві групи – це зовнішні та внутрішні фактори.

До зовнішніх відносять ті, що виходять не безпосередньо з діяльності підприємства, а з оточуючого середовища. Відповідно до цього, підприємства не мають змоги впливати на їх дію, а можуть тільки підлаштовуватись для зменшення негативних наслідків їх впливу або для максимізації їх позитивного вектору дії. Зовнішні чинники можуть бути пов'язані як з особливостями українського економічного середовища, так і країн, з яких імпортується товар.

Внутрішні фактори – ті, що формуються всередині підприємства. Саме підприємства може впливати на них.

Основні фактори, що мають вплив на ефективність імпорту, наведено на рис. 1.2.

Підприємства у рівній мірі мають звертати увагу на аналіз як факторів зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Основними інструментами для його здійснення можуть бути наступні інструменти:

- а) PEST-аналіз;
- б) PESTLE-аналіз;
- в) SWOT-аналіз;
- г) IFAS-аналіз;
- д) EFAS-аналіз.

У процесі закупівлі імпортованої сировини фахівці із закупівель на підприємствах мають звертати увагу на ряд аспектів:

- 1) отримання найбільш вигідної ціни;
- 2) досягнення найвигідніших умов поставок та оплати;
- 3) грамотне складання зовнішньоекономічних контрактів;
- 4) ретельна перевірка товаросупровідної документації;
- 5) контроль виконання обов'язків за контрактами.

Від них буде залежати рівень ефективності закупки окремих товарних груп або загальної ефективності імпортової діяльності підприємства.

Позитивні фактори зовнішнього середовища	Негативні фактори зовнішнього середовища
<ul style="list-style-type: none"> - співпраця країн у рамках міжнародних угод; - лібералізація українського законодавства у питаннях митного контролю; - наявність великої кількості транспортних компаній; - висока концентрація підприємств, що надають в оренду складські приміщення; - значна конкуренція між постачальниками товарів та послуг; - валютне кредитування; - розвинена транспортна система в Україні. 	<ul style="list-style-type: none"> - зміни у законодавстві, що вимагають змін у внутрішніх процедурах компаній; - нестабільність зовнішнього середовища в Україні; - оподаткування; - складність митних процедур; - відмінності у вимогах митних органів різних країн; - невідповідність між наявними можливостями вантажоперевізників та специфічних вимог до транспортування товарів у деяких галузях; - високі вимоги до складських приміщень у деяких галузях та низька пропозиція складів, що відповідають таким вимогам.
<ul style="list-style-type: none"> - членство у міжнародних організаціях; - глобалізаційні процеси; - гармонізація українського законодавства з вимогами ЄС, СОТ та інших організацій та інтеграційних об'єднань; 	

- валютні коливання.	
Позитивні фактори внутрішнього середовища	Негативні фактори внутрішнього середовища
<ul style="list-style-type: none"> - наявність позитивного досвіду здійснення імпорتنих операцій; - розуміння компаніями сучасних вимог ринку; - адаптованість систем управління змінами; - кроскультурні зв'язки всередині організацій; - ефект навчання персоналу; - наявність СРП та інструкцій щодо здійснення імпорتنих операцій. 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність алгоритму здійснення імпорتنих операцій; - відсутність кваліфікованих кадрів; - некоректні економічні розрахунки маржі; - помилки в товаросупровідній документації, що призводять до затримок митного оформлення та додаткових витрат на зберігання вантажів; - відсутність шаблонів контрактів.

Рис.1.2. Фактори ефективності імпорتنих операцій

Складено на основі [18,19,20]

Таким чином, у зоні відповідальності фахівців із закупівель підвищення ефективності імпорту за рахунок логістичних підходів, а саме через вибір виробників та постачальників товарів, формування на оновлення майстер-даних (оптимального лоту поставки та запасу, страхового запасу за кожною ТМЦ тощо) з метою скорочення складських витрат, оптимізація ланцюга поставки і т.д.

Одним із найважливіших питань логістики є «Виробляти чи купувати» (Make-or-Buy Problem). Дане питання стосується не тільки моменту виробництва готового продукту власноруч або закупівлі та подальшого продажу готового, а й інших:

- а) виробництво готової продукції власноруч або переходити на контрактне виробництво;
- б) виготовляти сировину для наступного її використання у виробництві готового продукту або закуповувати її;
- в) створювати власний парк транспортних засобів або користуватися найманим транспортом;
- г) організовувати власне складське господарство або користуватися послугами спеціалізованого оператора. [21]

Графічне зображення даної проблеми наведено на рис.1.3.

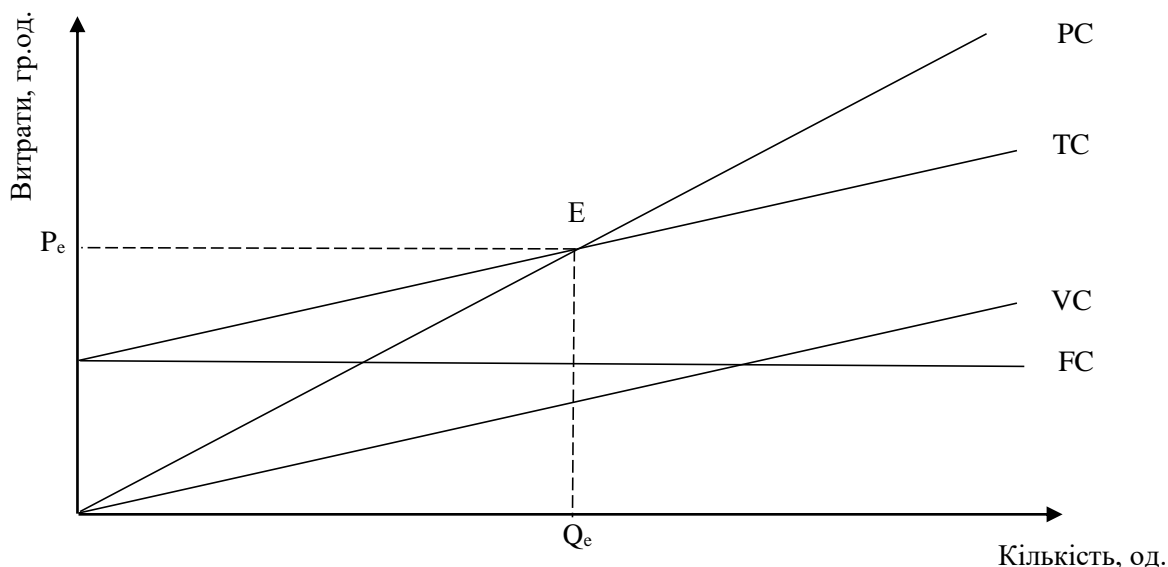


Рис.1.3. Графічне зображення питання логістики «Виробляти чи купувати»

Джерело: [21]

Точка E є відправною до вирішення питання. Якщо обсяг необхідної продукції менше за Q_e , то підприємству вигідніше закуповувати продукцію для подальшої її реалізації, відповідно, якщо більше, то слід прийняти рішення виробляти самостійно.

Найбільш поширеним шляхом вдосконалення імпортової діяльності є пошук нових постачальників, які зможуть запропонувати нижчу ціну, більш вигідні умови поставки, товар вищої якості та інше. Також даний спосіб дозволить реструктурувати джерела отримання необхідних товарів для мінімізації ризиків зривів поставок, різкого зростання ціни основного постачальника і т.д.

Для мінімізації трудовитрат фахівців підрозділів, що займаються закупівлями на підприємстві, має сенс впровадження шаблонних форм договорів для поставок одного виду товарів, для співпраці з певними контрагентами тощо.

Законодавство країн містить норми щодо укладання договорів як з вітчизняними, так і з іноземними партнерами. Відповідно є пункти, що обов'язково мають міститися у контрактах, та ті, які погоджуються сторонами.

Завдяки вибору більш прийнятних умов оплати може досягатися економія коштів у гривні.

Невід'ємною частиною будь-якого договору є терміни та умови поставок. Вказання вірних термінів поставок дозволяє з мінімальними відхиленнями планувати поставки. Умови поставки Incoterms можуть бути більш або менш прийнятними для підприємства, тому слід приділяти значну увагу їх вибору. Вибір умов залежить і від специфіки товару, що поставляється.

Таким чином, можна виділити ряд факторів ефективності зовнішньоекономічних угод, а саме:

- 1) ступінь ефективності ринку збуту фірми-імпортера;
- 2) істотні умови договору купівлі-продажу імпортного товару;
- 3) обмежуючі фактори, які впливають на бюджет контракту.

Коректна інформація у майстер-даних та її періодичний перегляд дозволяють більше ефективно управляти запасами та дають змогу формувати актуальні плани закупок на майбутні періоди.

Підприємства не завжди враховують багатоваріантність умов співпраці з контрагентами, а часто використовують схеми, яких дотримуються вже значний проміжок часу. Альтернативний підхід щодо вибору умов транспортування, лотів поставок, наявності посередників при здійсненні експортно-імпортних операцій можуть зменшити витрати або відкрити інші можливості для підприємства.

При закупівлі ТМЦ підприємства-виробники використовують показник оптимальності партії (EOQ):

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times C_3 \times Q}{C_{xp}}} \quad (1.1),$$

де C_3 – витрати на обробку замовлення;

Q – річна потреба;

C_{xp} – витрати на зберігання. [22]

Попри визначення оптимального обсягу закупівлі, часто ціна на той самий товар при збільшенні розміру разової поставки зменшується за рахунок

зменшення транспортних витрат контрагента (при співпраці з контрагентом на умовах Incoterms, що передбачають доставку товару силами постачальника).

Через збільшення вартості закупівлі підприємство заморожує частину капіталу, який може бути потенційно використаний для розвитку підприємства.

Для підрахунку замороженого капіталу пропонується використовувати формулу:

$$K_3 = (Z_n - Z_1) \times r \times P_0 \quad (1.2),$$

де K_3 – заморожений капітал;

Z_n – нормальний запас;

Z_1 – запас на кінець місяця;

r – місячна ставка дисконтування;

P_0 – надана ціна постачальника.

Скориговану ціну ($P_{ск}$) розрахувати за формулою:

$$P_{ск} = \frac{K_3}{Q} \quad (1.3).$$

Для фармацевтичної галузі досить жорстко стоїть питання якості. До готових лікарських засобів ставиться три основні вимоги:

- 1) безпечність;
- 2) ефективність;
- 3) якість компонентів.

Досягнення виконання даних вимог відбувається через дотримання вимог Настанов МОЗу та формування системи забезпечення якості фармацевтичної продукції (рис.1.4).



Рис.1.4. Концепція забезпечення якості лікарських засобів

Складено на основі [23]

Так, вимоги стандартів GxP включають в себе принципи діяльності компаній галузі за різними напрямками, а саме у клінічних випробуваннях, виробництві, управлінні запасами, збутовій діяльності, аптечній практиці тощо. Забезпечення високого рівня якості на фармацевтичних підприємствах забезпечується через ряд стандартів, які застосовуються на різних етапах життєвого циклу лікарського засобу.

Підприємство України, яке власноруч здійснює доклінічні випробування, має орієнтуватися на принципи, що вказані у Настанові «Лікарські засоби. Належна лабораторна практика (GLP)». Наступним етапом розробки лікарських засобів є клінічні випробування, які регламентуються Настановою «Належна клінічна практика» (GCP). На етапі виробництва важливою є відповідність вимогам Належної виробничої практики (GMP). Важливим також є процес

зберігання та транспортування ЛЗ (GSP). При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, її розширенні підприємство-виробник має впевнитись, що контрагент, який буде займатися розподілом лікарських засобів, здійснює свою діяльність у відповідності до вимог GDP (Good distribution practice). Аптечні мережі також мають забезпечувати високу якість лікарських засобів за стандартом GPP – Належної практики роздрібної торгівлі.

Завдяки глобалізаційним процесам, що охопили світ, дані стандарти є досить уніфікованими. Так, наприклад, у європейських країнах вони мають вигляд англomовної аббревіатури. В Україні представлені Настановами. При виході на зовнішні ринки слід приділяти значну увагу якості експортованої продукції та розуміти, чи є будь-які специфічні вимоги законодавства у фармацевтичній сфері в певній країні.

Здійснення імпортової діяльності підприємствами фармацевтичної галузі відбувається з виконанням вимог Настанови про належну виробничу практику, а саме через використання імпортованих робочих стандартних зразків та контроль якості імпортованої продукції.

До обов'язків фахівців із імпортних закупівель на фармацевтичних підприємствах у рамках забезпечення відповідності вимогам системи якості входять:

- 1) обов'язкове підписання специфікації з якості, яка є невід'ємною частиною контрактів;
- 2) перевірка відповідності показників сертифікатів з якості вимогам специфікацій з якості перед відвантаженням товарів постачальником;
- 3) контроль відповідності пакування специфікації з якості;
- 4) звірка інформації на маркуванні та обов'язкових її елементів відповідно до законодавства, а також вимогам АНД ВК за даним продуктом.

Приклад специфікації з якості допоміжної речовини (ДД) наведено у Додатку А.

1.3. Науково-методичні підходи до оцінки ефективності здійсненні імпортої діяльності підприємства з урахуванням логістичних підходів

Аналіз імпортої операцій проводиться з наступними цілями:

- 1) оцінити рівень ефективності імпортої операцій;
- 2) виявити фактори, що впливають на ефективність імпортої операцій та оцінити рівень їх впливу;
- 3) спрогнозувати подальший розвиток імпортої операцій.

Основні напрямки аналізу імпортої операцій включають в себе:

- а) аналіз структури і динаміки імпортої операцій;
- б) аналіз витрат на організацію імпортої операцій;
- в) доходи від організації імпортої операцій;
- г) факторний аналіз ефективності імпортої операцій;
- д) оцінка впливу імпортої діяльності на показники діяльності підприємства.

Сукупність укладених і виконаних фірмою-імпортером зовнішньоторговельних операцій є формою реалізації зовнішньоекономічних зв'язків країни на мікроекономічному рівні. Найбільший внесок в теорію економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності внесли Г.М. Тучкін, А.А. Андрюшенко, С.Н. Захаров, В.С. Западворов. Більшість авторів схилилося до думки, що критерієм ефективності зовнішньої торгівлі слід вважати співвідношення витрат і результатів. [24]

Для аналізу окремих проектів на ефективність сучасної економічної теорії розроблений потужний апарат фінансового аналізу. Згідно з принципами фінансового аналізу будь-яка торговельна угода, в тому числі зовнішньоекономічна, є об'єктом інвестицій капіталу і тому може бути піддана оцінці на ефективність за допомогою одного або декількох основних методів, а саме:

- 1) за методом окупності;
- 2) за методом розрахунку коефіцієнта рентабельності;

- 3) за методом чистої приведеної вартості;
- 4) за методом аналізу внутрішньої норми прибутковості (або норми прибутковості дисконтованого потоку грошових коштів);
- 5) за методом розрахунку рівня коефіцієнта «вигоди-витрати». [25]

Зовнішньоекономічна угода буде вважатися ефективною, якщо при аналізі по одному із зазначених методів буде дотриманий критерій ефективності, справедливий для зазначеного методу.

Аналіз ефективності імпортої діяльності має бути поетапний. Виділимо основні з них (рис.1.4).

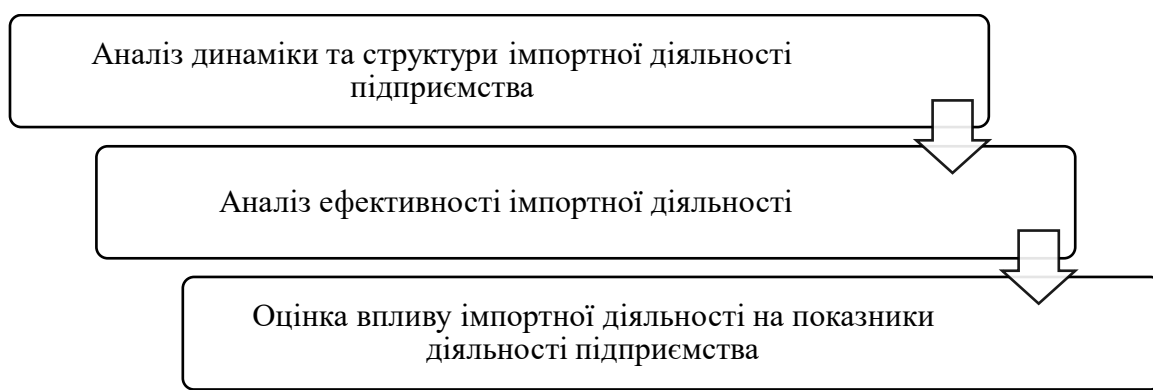


Рис. 1.4. Етапи аналізу імпортних операцій на підприємстві

Складено на основі [26]

Аналіз динаміки проводиться методом горизонтального аналізу, який дозволяє виявити тенденції зміни показників імпорту в цілому і по окремих групах товарів, що імпортуються. Динаміка імпортої діяльності оцінюється за показниками темпів зростання і може розраховуватись різними формулами.

1. Метод ланцюгового індексу:

$$I = \frac{TR_2}{TR_1} \times 100 - 100 \quad (1.4),$$

де I – індекс росту в %;

TR_2 – виручка поточного періоду (загальна по імпорту і по кожному товару в тому числі);

TR_1 – виручка попереднього періоду.

2. По базовому індексу – в цьому випадку за базу береться початковий рік досліджуваного періоду.

При аналізі імпорту для власного споживання необхідно врахувати наступне: витрати на імпорт, що впливають на собівартість, а, отже, і на прибутковість імпорту. Тому для аналізу необхідно виявити частку витрат на придбання імпортних товарів в загальній собівартості продукції, зіставити динаміку загальної собівартості і витрат на імпорт [27].

З метою подальшого аналізу розраховуються коефіцієнти, що визначають частку витрат на імпорт і прибутку в загальній собівартості виробленої продукції.

Частка витрат на імпорт в собівартості (ЧІ) розраховується наступним чином:

$$\text{ЧІ} = \frac{B_i}{C} \quad (1.5),$$

де B_i – витрати на імпорт,

C – загальна собівартість.

Даний показник є основою для розрахунку інших показників. Отриманий результат порівнюють з доходом від імпортних операцій і оцінюють рівень його ефективності.

Економічна ефективність імпорту (E_i) розраховується як:

$$E_i = \frac{B_i}{B_k} \quad (1.6),$$

де B_k – вартість імпортних товарів по контракту.

Чим більше показник економічної ефективності імпорту приближений до одиниці, тим імпорт відповідних товарів ефективніший.

На основі цього показника підприємство може вибрати найбільш підходящий товар з урахуванням не тільки його ціни, а і майбутніх експлуатаційних витрат [26].

Іншим показником ефективності імпорту є чистий прибуток на грошову одиницю імпортного обороту (ЧП):

$$\text{ЧП} = \text{ОЧП} / \text{ПІ} \quad (1.7),$$

де ОЧП - об'єм чистого прибутку у звітному році;

ПІ – імпорт підприємства в звітному році.

Даний показник дозволить співвіднести витрати на імпорт з об'ємом прибутку і виявити, яку роль імпорт грає в прибутку. Тут залежність буде встановлюватись на основі зміни прибутку та динаміки імпорту.

Факторний аналіз необхідний для оцінки впливу різних факторів на імпорту діяльність та її ефективність. В якості факторів можуть виступати:

- 1) інфляція;
- 2) курс валют;
- 3) вплив об'єму імпорту на прибуток компанії;
- 4) вплив об'єму імпорту на транспортні витрати тощо. [28]

При аналізі ефективності імпортних операцій використовуються відносні показники-коефіцієнти, що розраховуються як відношення доходу (прибутку) від імпортних операцій до базового показника.

При ресурсному підході до оцінки економічної ефективності базовим показником є величина використовуваних ресурсів, перш за все, оборотного капіталу. Так, розраховується віддача від понесених витрат по імпортних операціях або ефективність імпорту:

$$E_i = \frac{B}{C} \quad (1.8),$$

де B – нетто-виручка від продажу імпортних товарів.

Якщо напрямом аналізу прийняти якість, то слід визначити ефективність імпортних поставок шляхом відношення кількості відхилень за якістю у періоді, що аналізується, до загальної кількості поставок у тому ж періоді:

$$E_i = \frac{N - N_{\text{брак}}}{N} \times 100\% \quad (1.9),$$

де $N_{\text{брак}}$ – кількість імпортних поставок з відхиленням по якості;

N – загальна кількість імпортних поставок.

Ще одним способом визначення ефективності імпортової діяльності може бути відповідність фактичних строків поставок та запланованих. Для цього використаємо формулу:

$$E_i = \frac{N - N_{\text{твідх}}}{N} \times 100\% \quad (1.10),$$

де $N_{\text{твідх}}$ – кількість поставок з відхиленням за плановими датами поставок.

Висновки до розділу 1

У розділі 1 розглянуто теоретичні основи здійснення імпортої діяльності підприємства, на базі чого сформульовано авторське визначення поняття «імпорт».

Так, у рамках дослідження за темою магістерської дисертації було виділено фактори впливу на ефективність здійснення імпортої операцій з виокремленням логістичних важелів, виявлено основні характеристики, що притаманні саме імпортої діяльності. Також було розглянуто умови та способи транспортування як специфічні аспекти роботи з різними постачальниками. З 2020 р. планується заміна існуючих Інкотермс 2010 на Інкотермс 2020, що передбачає видалення ряду існуючих умов, а також додавання нових. Це обумовлює необхідність навчання персоналу, який займається покупкою та продажем товарів на підприємствах.

З огляду на важливість формування коректних даних щодо оптимальних лотів поставок, а також можливостей зменшення ціни товарів за рахунок збільшення обсягу разової поставки, було запропоновано методику порівняння цін. Відповідно до неї розраховується вартість замороженого капіталу та скоригована вартість.

Для здійснення шляхів підвищення імпортої діяльності важливим є розуміння основних проблем, факторів, що мають позитивний та негативний вплив на імпортої діяльність та функціонування підприємства в цілому. Дані фактори можна умовно поділити на дві групи, а саме фактори внутрішні та зовнішні. Відповідно до даної класифікації, одна група факторів є контрольованою, тобто підприємства може впливати навіть на наявність таких факторів, інша – фактори невідконтрольні підприємствам, ті, до яких можна лише пристосуватися. У роботі було відзначено, що фармацевтичний ринок є специфічним, тож слід брати до уваги ряд його особливостей при здійсненні імпортої операцій.

Підприємства фармацевтичної галузі, імпортуючи сировину, використовують як прямий, так і непрямий методи імпорту. Вибір методу залежить від обсягів закупівлі товарів, віддаленості виробника сировини від виробника ГЛЗ, моделі роботи самого виробника і т.і.

Важливу роль при оцінці потенційних партнерів (виробників або постачальників, сервісні організації) також грає відповідність їх продуктів, а також моделі здійснення основних операцій галузевим стандартам якості. Перевагою глобалізації є те, що вони є більшою мірою уніфіковані в усіх країнах світу, а базою для цього слугує GxP – комплекс рекомендацій щодо здійснення діяльності компаніями на усіх етапах життєвого циклу лікарських засобів. Відсутність сертифікатів, що підтверджують відповідність GxP, може стати значною перешкодою при впровадженні нових виробників сировини та матеріалів, виборі постачальників, транспортних організацій, складських приміщень тощо.

Розглянуто методи оцінки ефективності імпортової діяльності підприємства. Виділено важливість постачання якісної сировини, що відповідає вимогам внутрішньої аналітичної нормативної документації для проведення вхідного контролю якості сировини та матеріалів. На основі цього є можливим оцінити ефективності на основі підходу щодо оцінки кількості забракованих поставок відносно загальної їх кількості.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

XXX

2.1. Аналіз світового та вітчизняного фармацевтичних ринків

Фармацевтика – це галузь промисловості, що є взаємопов’язаною з дослідженнями, розробкою та безпосереднім виготовленням і подальшим розподілом засобів, що носять статус лікарських [29]. Фармацевтична галузь займає одне з центральних місць у господарському комплексі країн світу, бо забезпечує добробут населення, безпеку всередині держави, фактично формує людський потенціал. Тобто галузь є демографічним фундаментом існування суспільства.

Розглянемо тенденції на світовому ринку лікарських засобів (рис. 2.1).

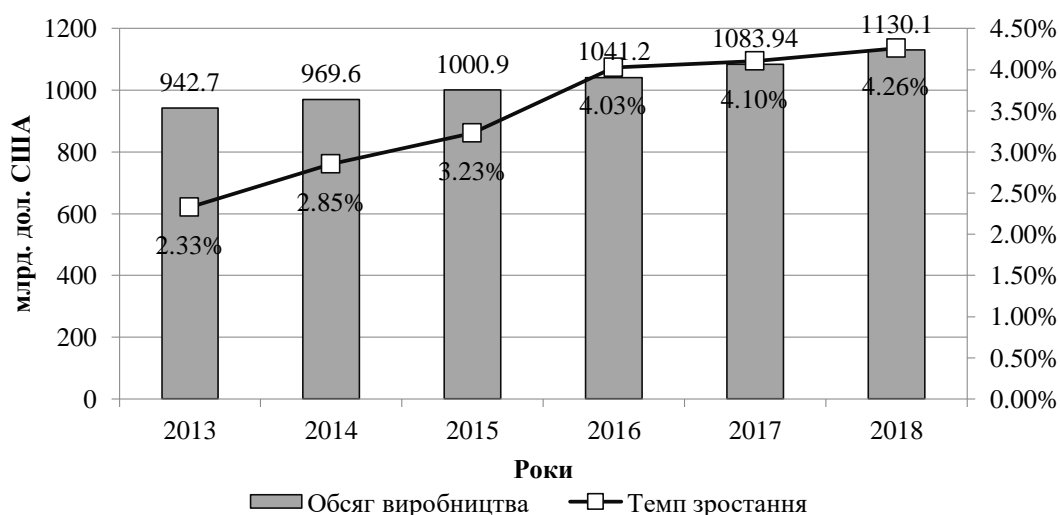


Рис. 2.1. Обсяги виробництва фармацевтичної продукції у світі у 2013-2018 рр.

Складено за даними [31-34]

Виходячи з наведених даних, слід відзначити стабільне зростання обсягів виробництва лікарських засобів у грошовому виразі. Так, у період з 2013 по 2018 рр. обсяг виробництва зріс на 19,88%. Зростанню даного показника сприяє:

- зростання захворюваності через посилення впливу техногенних факторів та екологічного стану;
- тенденція до «старіння населення» у розвинених країнах;
- зростання рівня доходів у країнах, які розвиваються, що стимулює використання більш дорогих лікарських засобів
- зростання кількості населення у світі.

Розподіл виробництва фармацевтичної продукції за регіонами наведено на рис. 2.2.

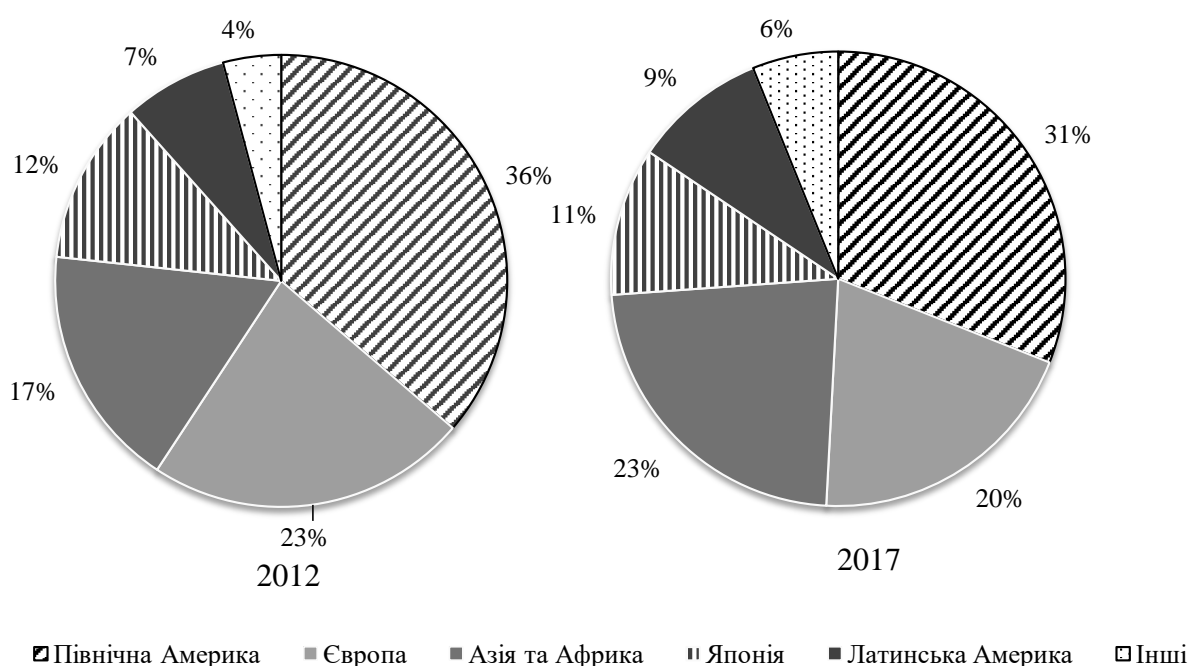


Рис. 2.2. Зміна у географічній структурі виробництва на фармринку
 Складено за даними [34]

З наведених на рисунку даних можна зробити висновок про ряд змін у структурі виробництва у фармацевтичній галузі.

Так, у 2012 р. 36% обсягів виробництва припадали на Північну Америку, 23% – на Європу, 17% лікарських засобів вироблялися у Азії та Африці, 12% – у Японії, 7%– країнами Латинської Америки та 4% – іншими державами. Порівняно з 2012 р., у 2017 р. зросла роль країн Азії та Африки у виробництві продукції фармацевтичної галузі (до 23% у загальній структурі) та Латинської

Америки (з 7 до 9%). При цьому частка Північної Америки, Європи та Японії знизилась до 31, 20 та 11% відповідно.

Відповідно до наведених на діаграмах даних, існує тенденція до зменшення частки виробництва у Америці та Європі на користь підвищення даного показника у країнах Латинської Америки, Азії та Африки. Слід також відзначити, що за прогнозами аналітиків [30] до 2020 р. обсяг випуску фармацевтичної продукції у Китаї сягне 1,57 трлн. дол., таким чином країна ввійде до трійки найбільших виробників після США та топ-5 у Європі (Німеччина, Франція, Великобританія, Італія й Іспанія), при цьому витіснивши Японію.

Розглянемо особливості вітчизняного фармацевтичного ринку, а саме обсяг виробництва лікарських засобів, його частку у промисловості України, а також обсяги експорту та його частку у загальному обсязі виробництва фармацевтичної продукції (табл.2.1).

Таблиця 2.1.

Економічні показники, що характеризують фармацевтичну промисловість України, у 2012-2018 рр.

<i>Показник \ Рік</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>
Виробництво фармацевтичної продукції млн. грн.	10457,3	12202,9	14595,8	20295,8	26060,9	28948,9	34738,7
у % до загального обсягу виробництва в Україні	0,8	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,2

Джерело: [35]

Так, 2012-2018 рр. характеризувалися постійним зростанням обсягів виробництва фармацевтичної продукції, а саме з 10457,3 млн. грн. у 2012 р. до 34738,7 млн. грн. у 2018 р., тобто за наведений період показник зріс на 232,2%. Отже, позитивна динаміка характеризує підвищення ролі галузі у господарському комплексі України, розвиток фармацевтичних підприємств. Винятком є 2018 р., коли доля фармацевтичного виробництва у загальному обсягу виготовленої продукції в Україні склала 1,2%, проти 1,3% у 2017 р.

Також слід приділити увагу структурі зовнішньої торгівлі фармпродукцією. Так, на рис. 2.3 наведемо відповідні показники.

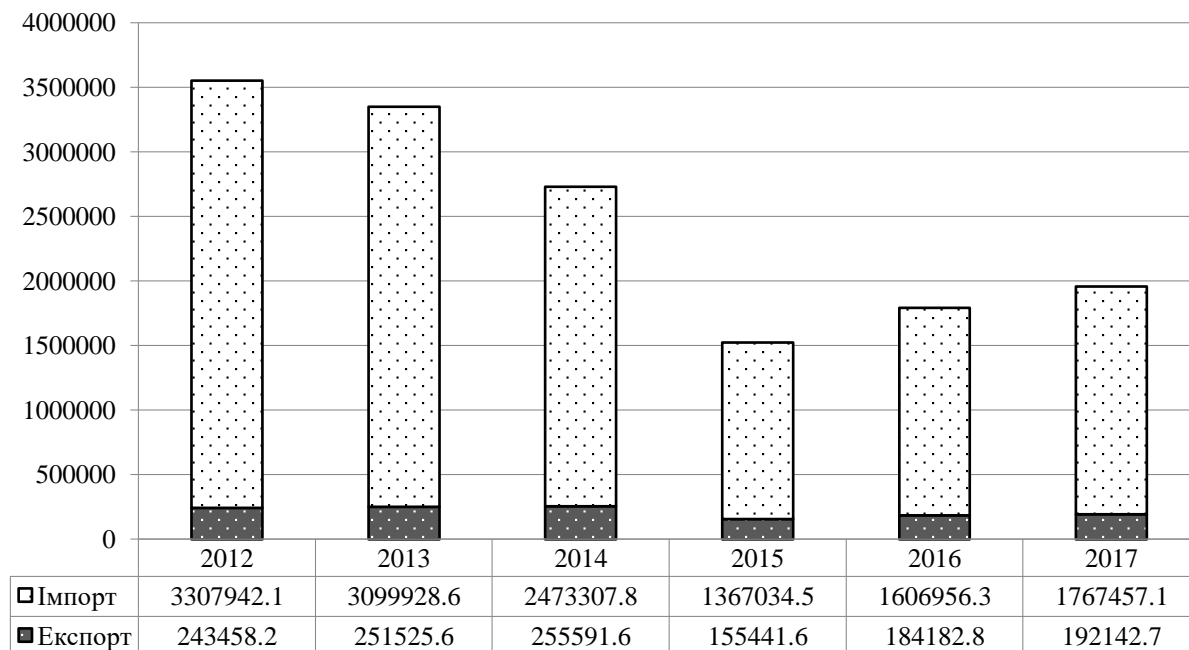


Рис. 2.3. Обсяги експорту, імпорту та торгівельний обіг у фармацевтичній галузі України у 2012-2017 рр., тис. дол. США

Складено за даними [35]

Наведені дані цілком повно відображають значну імпортозалежність фармацевтичної галузі економіки України. Активні фармацевтичні інгредієнти (АФІ) слугують основою готового лікарського засобу (ГЛЗ). Найчастіше дані субстанції імпортуються – вони є розробками компаній та підлягають патентуванню, тому їх копіювання вітчизняними виробниками є неможливим. Частка субстанції у витратах на сировину часто складають близько 20%. У табл. 2.2 наведено витрати на виробництво 1 тис. упак. ААА.

Відповідно до даних, наведених у таблиці, найбільшу частку у витратах сировини та матеріалів мають пакувальні матеріали, а саме близько 69,95%, з них туби – 50%. Якщо порівнювати роль АФІ та ДР у грошовому виразі у ГЛЗ, то частка АФІ складає 98%.

Таблиця 2.2.

**Витрати сировини та матеріалів на виробництво виробництво 1 тис.
упак. ААА**

<i>Складові</i>	<i>Од.виміру</i>	<i>Кількість, на 1 тис.уп.</i>	<i>Ціна, грн.</i>	<i>Витрати на 1 тис.уп., грн</i>
ААА (напівпродукт), у склад якого входять:	кг	15,204	-	1222,44
BBB	кг	0,02742	115	1198,57
CCC	кг	0,77433	64,128	1,36
DDD	кг	0,15629	180	21,78
EEE	кг	0,05209	56,89	0,46
FFF	кг	0,03125	163,9464	0,27
Туба	тис.шт	1,015	2040	2070,6
Пачка	тис.шт	1,0065	512	515,33
Інструкція	тис.шт	1,0057	200,004	201,14
Етикетки	тис.шт	0,0129	1920	24,77
Ящик з гофрокартону	тис.шт	0,0061	4515,94	27,55
Кутник картонний 35х35х2 мм	п.м.	1,397	1,4	1,96
Мішок поліетиленовий (1300*950*440 мм)	шт	0,197	16,18	3,19
Прокладка 1200х800 (С) з гофрокартону	шт	0,197	6,852	1,35

Складено за даними ХХХ

Зазначимо, що у показнику імпорту враховується імпорт як сировини, так і готових препаратів.

Структура продажів ГЛЗ в Україні у натуральному та грошовому вираженні наведена на рис. 2.4.

Рис. 2.4 відображає значний розрив між цінами на імпортовані та вітчизняні ГЛЗ. У грошовому виразі українці купують близько 62% лікарських засобів іноземного походження. Якщо казати про кількість упаковок, які були продані в Україні у період 2016-2018 рр., то українські ліки лідирують – близько 74% реалізованих упаковок українського виробництва.

Дані показники характеризують:

- 1) низьку купівельну спроможність українців – купується багато українських продуктів за ціною нижчою за ціни на ГЛЗ-оригінатори іноземного походження;
- 2) насиченість українського ринку дженериками;
- 3) відсутність альтернатив на деякі ГЛЗ;

4) можливості щодо розробок дженериків, оригінатори яких є дорогими.

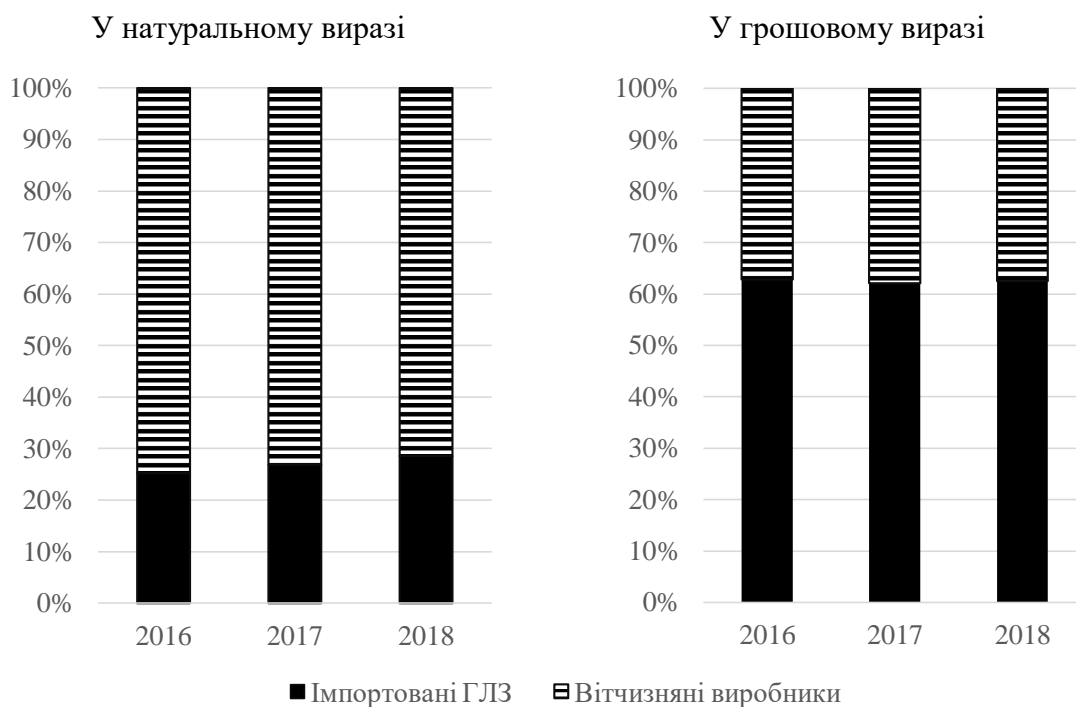


Рис. 2.4. Частка вітчизняних та іноземних виробників у загальній структурі аптечних продажів

Складено за даними [36,37]

У табл. 2.3 наведено порівняння вартості імпортованих ГЛЗ та вітчизняних препаратів.

Таблиця 2.3.

Порівняння вартості імпортованих та вітчизняних ГЛЗ

АФІ	Імпортований ГЛЗ	Виробник	Ціна, грн/уп	Альтернатива вітчизняного виробництва	Виробник	Ціна, грн/уп
1	2	3	4	5	6	7
Фуросемід	Лазикс® нео	"Зентіва С.А.", Румунія	65.25	Фуросемід	КМП	12.50
				Фуросемід-Дарниця	Дарниця	8.05
				Фуросемід	Здоров'я	13.5
Еплеренон	Декриз	Паб'яницький фармацевтичний завод Польфа А.Т., Польща	426.7	Еплепрес	Київський вітамінний завод	255
	Інспра	Пфайзер Фармасютікэлз ЛЛС	751.63	Реніаль	КМП	264.95
				Еплетор	Борщагівський хімікофармацевтичний завод	297.54

Продовження таблиці 2.3.

1	2	3	4	5	6	7
Ацетилсаліцилова кислота	Асафен	Фармасайнс Інк., Канада	103.83	Ацетилсаліцилова кислота	КМП	6.55
	Аспірин кардіо	Байер Фарма АГ	115.28	Ацекор кардіо	Мікрохім	50.95
	Кардіомагніл	Такеда ГмбХ	111.31	Ацетилсаліцилова кислота - Дарниця	Дарниця	7.21
	Годасал	Др. Р. Пфлегер Хімічна фабрика ГмбХ, Німеччина	89.56	Кардісейв	Фармак	29.2
	Аспірин	Байер Біттерфельд ГмбХ, Німеччина	64.75	Лоспирин	Кусум Фарм	77.95
Фамотидин	Квамател®	"Гедеон Ріхтер", Угорщина	128.95	Фамател-Здоров'я форте	Здоров'я	13.8
				Фамозол®	Юрія-Фарм	22.73
				Фамотидин	КМП	8.3
				Фамотидин-Дарниця	Дарниця	9.3
Омепразол	Діапрозол	НАПРОД ЛАЙФ САЕНСЕС ПВТ.ЛТД, Індія	153.47	Омепразол	КМП	38.2
	Лосепразол®	ПРО. МЕД. ЦС Прага а.т., Чеська Республіка	162.10	Омепразол	ФАРМЕКС ГРУП	62.3
	Омепразол КРКА	КРКА, д.д., Ново место, Словенія	99.96	Омепразол	Фармак	41.34
	Омепразол 20 Ананта	Фламінго Фармасьютикалс Лтд., Індія	189.55	Омепразол Астрафарм	АСТРАФАРМ	15.8
	Омепразол-Вокате	АНФАРМ ХЕЛЛАС С.А., Греція	218.8	Омепразол-Дарниця	Дарниця	15.68

Складено за даними 38-40

Відповідно до даних у табл. Переважна більшість лікарських засобів, вироблених вітчизняними фармкомпаніями, вартує значно менше за іноземні аналоги. У рідких випадках ціна українських препаратів наближається або перевищує ціни на імпортовані.

Фармацевтична галузь належить до числа найбільш динамічних і рентабельних, але водночас виступає як особливий сегмент ринку, що регулюється державними органами влади, а також контролюється страховою медициною. Водночас, фармацевтичний ринок вже заявив себе як могутній промисловий сектор, що входить до п'ятірки найбільш прибуткових галузей світової економіки. [41]

Глобальний фармацевтичний ринок щорічно зростає на 5-6%, і за прогнозами у проміжку 2017-2021 років зросте на 34% - до \$1,485 трлн. [42]

Структура виробництва сировини для виробництва ГЛЗ за регіонами наведена на рис. 2.5.

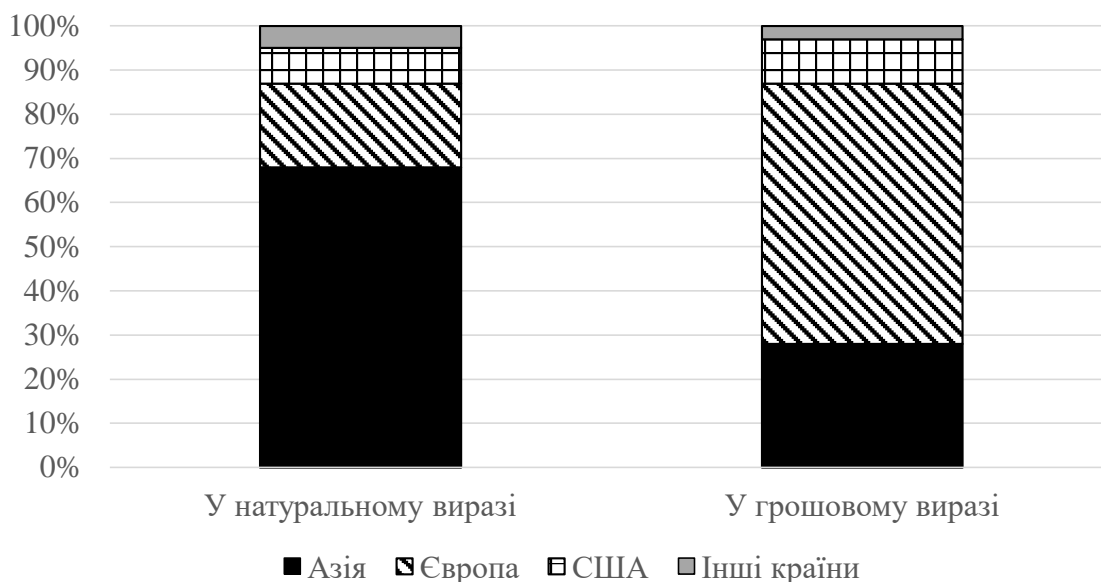


Рис. 2. 5. Структура виробництва фармацевтичної сировини для за регіонами у 2018 р.

Складено за даними [42]

Відповідно до даних, наведених на рисунку, у натуральному виразі лідерами з виробництва фармацевтичної сировини є країни Азії (Китай та Індія). Не дивлячись на це, у грошовому виразі їх сировина складає лише близько 30% вартості вироблених АФІ та ДР. Загально відомо також те, що якість фармацевтичної сировини, виробленої у Китаї та Індії не завжди висока. Існують випадки, коли виробники не гарантують якість товарів свого виробництва. У списку країн-виробників фармацевтичної сировини в Азії слід виділити Японію. Дана країна відома високими стандартами якості своєї продукції, що також відображається у вищій ціні (відносно товарів з Індії та Китаю).

У натуральному виразі друге місце за обсягами виробництва сировини займають країни Європи. У той самий час у грошовому виразу вони лідирують – їх частка складає близько 60%. Якість сировини європейських виробників є дуже високою, багато АФІ є розробками саме європейських компаній, тому вони встановлюють монопольні ціни.

Третє місце як за обсягами виробництва у тонах, так і у грошових одиницях займають США. Інші країни виробляють до 5% фармсиловини.

Як зазначалося раніше у роботі, значна кількість виробників сировини не працюють напряду з виробниками ГЛЗ по всьому світі, а передають ексклюзивне право на представлення їх інтересів дистриб'юторам.

Прикладом того є ексклюзивне право компанії Roerich Healthcare Pvt Ltd, Індія продавати на ринок Європи сировину Натрію цефтіофур виробництва Aurobindo Pharma Limited, Індія, що використовується на ХХХ для виготовлення препарату Цефінель. Або право VITAMED d.o.o., Словенія продавати такі АФІ як Мебеверину гідрохлорид, Ампіциліну тригідрат, Цитіколіну мононатрієва сіль та інші, що виробляються різними компаніями.

2.2. Діагностика імпортої діяльності ХХХ

Перш ніж переходити до аналізу специфічного виду діяльності підприємства, розглянемо його основні економічні показники та розрахуємо ефективність діяльності в цілому.

Основні результати діяльності підприємства за період, що аналізується, представлені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Основні економічні показники фінансової діяльності підприємства ХХХ за 2016-2018 рр., млн. грн.

Показник	Роки			2017/2016		2018/2017	
	2016	2017	2018	±Δ	%	±Δ	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції	1602,32	1714,93	2085,673	112,61	7,03%	370,743	21,62%
Собівартість реалізованої продукції	1061,99	1053,02	1168,909	-8,97	-0,84%	115,889	11,01%
Фінансовий результат до оподаткування	60,075	48,451	49,449	-11,624	-19,35%	0,998	2,06%

Продовження таблиці 2.4.

1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий прибуток (збиток)	50,691	38,746	38,33	-11,945	-23,56%	-0,416	-1,07%

Складено за даними [43]

Відповідно до наведених даних дохід від реалізації продукції підприємства щорічно зростає. Це, з одного боку, свідчить про збільшення обсягу продажів продукції у натуральному виразі, а, з іншого, і про зростання ціни на лікарські засоби, що реалізуються.

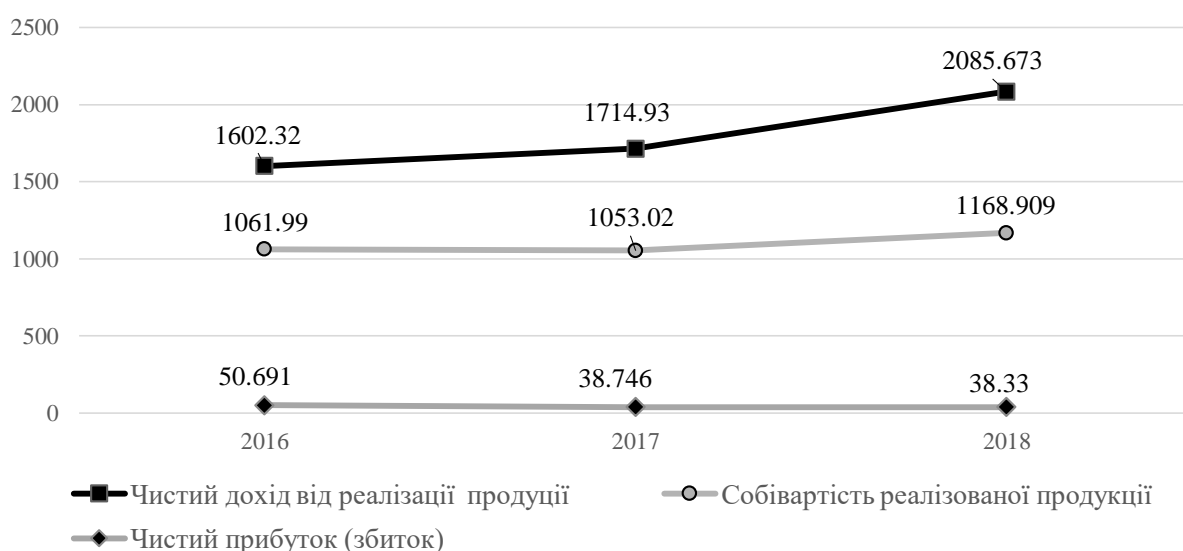


Рис. 2.6. Динаміка зміни основних економічних показників фінансової діяльності підприємства ХХХ за 2016-2018 рр., млн. грн.

Побудовано автором на основі даних табл.2.4.

Собівартість виробленої продукції у 2018 р. зросла майже на 10% за рахунок підвищення обсягу виробленої продукції, а також поповненням активного портфелю новими лікарськими засобами – GGG, ННН, ІІІ, ЈЈЈ, ККК, LLL, МММ та інші [44].

Значні видатки підприємства складають витрати на розробки: пошук сировини та матеріалів для виробництва нових продуктів, закупівля зразків для розробок та випробувань, придбання зразків для впровадження альтернативних виробників сировини.

Так, наприклад, для виробництва ГЛЗ NNN використовується АФІ Розувастатин. Наразі ХХХ купує його за ціною 1235 дол. США/кг. Зараз відбувається впровадження альтернативного виробника, ціна на дану сировину у якого складає 890 дол. США/кг. З огляду на те, що щорічно відбувається закупівля близько 160 кг даного АФІ, то щорічно підприємство отримує економію близько 55 тис. дол. США, або 1380 тис.грн. на рік.

Слід також відмітити, що підприємство несе значні витрати на внесення змін до Реєстраційного посвідчення у всіх країнах, де реалізується продукт.

Розглянемо показники ефективності діяльності ХХХ (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Показники ефективної діяльності ХХХ

Показник	2016	2017	2018	Відхилення (2017/2016)		Відхилення (2018/2017)	
				±Δ	%	±Δ	%
Ефективність виробничої діяльності							
Рівень витрат	0,61	0,66	0,56	0,05	8,0%	-0,10	-15,4%
Фондовіддача	9,41	9,85	10,47	0,44	4,7%	0,62	6,3%
Рентабельність товару	62,96	50,88	78,43	-12,08	-19,2%	27,55	54,1%
Продуктивність праці	1200,98	1367,16	1764,53	166,19	13,8%	397,36	29,1%
Фінансова стійкість							
Коеф. Автономії	0,33	0,25	0,18	-0,08	-25,3%	-0,07	-27,2%
Коеф. Покриття	2,33	1,25	0,82	-1,08	-46,5%	-0,43	-34,5%
Коеф. Ліквідності	0,20	0,02	0,03	-0,17	-88,4%	0,01	31,9%
Коеф. Оборотних засобів	2,64	4,40	8,03	1,76	66,8%	3,63	82,6%
Ефективність організації збуту							
Рентабельність продажу продукції	4,30	3,16	1,84	-1,13	-26,4%	-1,33	-41,9%
К. затовареністю ГП	-1,00	-1,00	-1,00	0,00	0,0%	0,00	0,0%
К. завантаження виробничих потужностей	0,50	0,50	0,50	0,00	0,0%	0,00	0,0%
К. ефективності реклами	3,29	21,64	42,44	18,36	558,6%	20,80	96,1%

Складено за даними [43]

Виходячи з проведених розрахунків, слід казати як про позитивні, так і про негативні тенденції щодо діяльності підприємства.

Так, негативну динаміку показують такі показники, як:

- коефіцієнт покриття - щорічно знижується – з 2,33 у 2016 р. до 0,82 у 2018 р.;
- коефіцієнт автономії – знизився з 0,33 до 0,18 за наведений період або на 47%;
- рентабельність продажу продукції - за 2 роки показник скоротився на 57%.

Така динаміка фінансових показників обумовлена наявністю кредитів у підприємства. Кредити були взяті під проекти, а саме на будівництво нової будівлі заводу, відкриття нових ділянок з виробництва твердих форм ЛЗ, оновлення устаткування на ділянці з виробництва ін'єкційних форм ЛЗ.

Позитивна динаміка простежується за наступними показниками:

- фондівдача – підвищення з 9,41 у 2016 р. до 10,47 у 2018 р.;
- продуктивність праці – зростання на 47% з 2016 р. до 2018 р.;
- коефіцієнт оборотних засобів - на 66,8% у 2016 р. та ще на 82,6% у 2017, тобто з 4,4 до 8,03;
- коефіцієнт ефективності реклами – з 3,29 у 2015 р. (-2,15) до 42,44 у 2018 р.

Також спостерігається двозначна ситуація за наступними показниками:

- рівень витрат – у 2017 р. відбулося зростання за даним показником – з 0,61 до 0,66, проте за результатами 2018 р. даний показник зазнав позитивних змін – знизився на 15,4%;
- рентабельність товару – знизилась у 2017 р. з 62,96% до 50,88%, але у 2018 р. підвищилась до 78,43% та навіть перевищила показник 2016 р.;
- коефіцієнт ліквідності – характеризується стрибкоподібним рухом – значне зниження у 2017 р. (на 88,4%) та подальше підвищення на 31,9%.

Так, показники ефективності діяльності підприємства на пряму є індикаторами перспектив діяльності, її розширення, можливостей реалізації проектів. Отже, завдяки тому, що більшість показників ефективності діяльності

знаходяться у рамках норми, а ряд з них мають позитивні тенденції зростання, то для ХХХ реальним є розширення своєї діяльності.

Показники рентабельності різних груп лікарських засобів ХХХ наведені у табл. 2.6.

Таблиця 2.6.

**Показники рентабельності за формами випуску лікарських засобів
ХХХ у 2016-2018 рр.**

Форми випуску лікарських засобів	2016	2017	2018	Відхилення (2017/2016)		Відхилення (2018/2017)	
				±Δ	%	±Δ	%
Пігулки	0,21	0,23	0,224	0,02	9,52%	-0,006	-2,61%
Фасовані ін'єкції	0,18	0,19	0,205	0,01	5,56%	0,015	7,89%
Мазі та гелі	0,183	0,175	0,195	-0,008	-4,37%	0,02	11,43%
Капсули	0,243	0,25	0,24	0,007	2,88%	-0,01	-4,00%
Ліофілізовані ін'єкції	0,22	0,21	0,193	-0,01	-4,55%	-0,017	-8,10%
Порошки	0,085	0,07	0,071	-0,015	-17,65%	0,001	1,43%
Інфузії	0,075	0,05	0,053	-0,025	-33,33%	0,003	6,00%
Суспензії	0,145	0,15	0,167	0,005	3,45%	0,017	11,33%

Складено за даними [43]

Відповідно до даних табл. 2.6, найбільш рентабельними формами випуску ГЛЗ на ХХХ є пігулки, капсули, ін'єкції. Найменш рентабельними – інфузії, порошки. Найбільший ріст рентабельності у 2018 р. спостерігався за такими формами, як мазі та гелі та суспензії, знизилась рентабельність пігулок, капсул та ліофілізованих ін'єкцій. З 2019 р. підприємство почало випускати продукти у формі саше. Причиною цього є досить високий попит на ГЛЗ у даній формі випуску на ринку України.

Останні три роки у структурі реалізації ХХХ частка реалізації продукції на зовнішніх ринках складала не більше 12%, відповідно, більшу частку складають продажі на внутрішньому ринку (рис. 2.7).

Дана статистика показує, що підприємство більш активно працює на ринку України, що обумовлено пріоритетністю задоволення потреб українських громадян, знайомістю ринку, його повною освоєнністю. У той самий час слід зауважити, що зовнішній вектор також важливий для ХХХ.

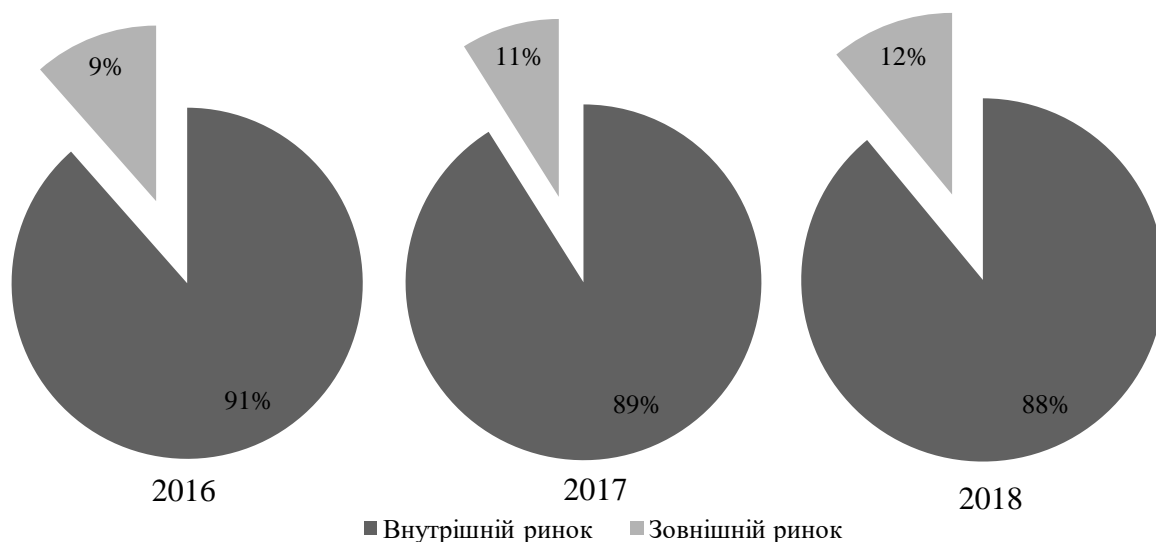


Рис. 2.7. Структура реалізації продукції ХХХ у 2016-2018 рр.

Складено за даними [45]

Насиченість вітчизняного фармацевтичного ринку є передумовою до збільшення обсягів експорту. Розглянемо основні показники ЗЕД ХХХ (табл. 2.7), які необхідні для подальшого розрахунку ефективності ведення ЗЕД.

Таблиця 2.7.

**Основні показники ЗЕД ХХХ у
2016-2018 рр., млн. грн.**

Показник	2016	2017	2018	Відхилення (2017/2016)		Відхилення (2018/2017)	
				±Δ	%	±Δ	%
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Виручка за реалізований товар	119,12	155,25	195,80	36,13	30,33%	40,55	26,12%
Вартість експорту у внутрішніх цінах	109,59	136,62	180,14	27,03	24,66%	43,52	31,85%
Вартість імпортої продукції на внутрішньому ринку	535,56	606,92	661,40	71,36	13,32%	54,48	8,98%
Витрати на придбання імпортої продукції	512,50	570,41	639,71	57,91	11,30%	69,3	12,15%
Прибуток від зовнішньоторговельних операцій	-393,38	-415,16	-443,91	-21,78	-5,25%	-28,75	-6,93%

Продовження таблиці 2.7.

1	2	3	4	5	6	7	8
Витрати підприємства під час здійснення зовнішньоторговельних операцій	39,17	51,04	63,58	11,87	30,30%	12,54	24,57%

Складено на основі внутрішніх документів ХХХ

Відповідно до даних, наведених у табл. 2.7, виручка за реалізований товар на зовнішніх ринках складала 119,12, 155,25 та 195,8 млн. грн. у 2016-2018 рр. відповідно. Таким чином, відбулося значне підвищення показника на 64,37% за рахунок збільшення долі експорту у загальній структурі збуту.

Імпорт товарів займає значне місце у діяльності підприємства.

Підприємство щорічно отримує збитки від зовнішньоторговельних операцій через те, що лише 10-12% виготовленої продукції експортується, у той час, коли близько 90% АФІ, 15-20% допоміжних речовин та 25% пакувальних матеріалів імпортуються. Також підприємство здійснює імпорт високовартісного устаткування.

На основі показників, наведених у табл. 2.7, визначимо показники ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності ХХХ. Для цього розрахуємо ефективність експорту, імпорту, зовнішньоторговельних операцій, прямий та порівняльний ефект від здійснення експортної та імпортної діяльності тощо (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

Показники ефективності ЗЕД ХХХ у 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Відхилення (2017/2016)		Відхилення (2018/2017)	
				±Δ	%	±Δ	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Ефективність експорту	1,087	1,136	1,075	0,049	4,55%	-0,061	-5,38%
Ефективність імпорту	1,045	1,064	1,034	0,019	1,82%	-0,030	-2,83%
Ефективність зовнішньоторгівельних операцій	10,043	8,134	6,982	-1,909	-19,01%	-1,152	-14,16%
Прямий ефект від здійснення експортної діяльності	12,921	49,948	78,909	37,01	286,56%	28,961	57,98%

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8
Порівняльний ефект від здійснення експортної діяльності	0,904	3,996	6,313	3,091	341,79%	2,317	57,98%
Рентабельність реалізації продукції на експорт	11%	32%	40%	0,213	196,60%	0,081	25,26%
Порівняльний ефект від здійснення імпоротної діяльності	23,060	36,510	21,690	13,45	58,33%	-14,820	-40,59%
Коефіцієнт відносної ефективності імпорту	1,045	1,064	1,034	0,019	1,82%	-0,030	-2,83%
Рентабельність імпорту продукції	4%	6%	3%	0,019	42,25%	-0,030	-47,03%

Складено на основі табл. 2.8

Відповідно до наведених розрахунків експорт та імпорт є ефективним (показники «Ефективність експорту» та «Ефективність імпорту» приймають значення більші за одиницю).

Тим не менш, ефективність зовнішньоторгівельних операцій ХХХ має негативну тенденцію, що в першу чергу відбулося за рахунок переважання імпорту над експортом.

Підприємство показує досить високі показники рентабельності експорту у наведеному періоді – щорічне зростання та значення показника 40% у 2018 р.

Рентабельність імпорту є значно меншою. Тому підприємство має намагатися зробити умови постачання від іноземних партнерів більш вигідними.

Імпоротною діяльністю на ХХХ займається Відділ закупок Служби логістики та закупок.

Структура персоналу відділу наведена на рис. 2.8.

Відповідно до неї, найбільша кількість штатних місць – це фахівці. Дана посада відповідає 7 грейду відповідно до кадрової політики підприємства. Менше провідних фахівців – вони складають близько 28% штату. Молодші фахівці (стажери) є позаштатними співробітниками. Головні фахівці відповідають за певний напрям діяльності у рамках роботи відділу закупок. Керівною посадою є посада начальника відділу закупок.

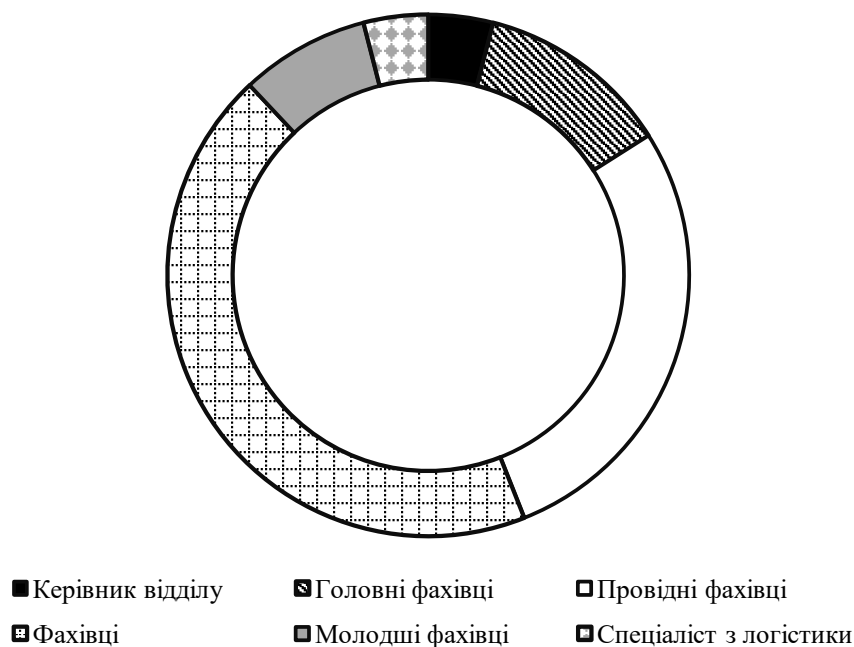


Рис. 2.8. Структура персоналу відділу закупок за грейдами

(Складено автором)

Більш детально розглянемо структуру у табл. 2.9.

Таблиця 2.9.

Структура персоналу відділу закупок ХХХ за напрямками закупівель

Напрямок діяльності фахівців	Посада	Кількість осіб, чол.
Начальник відділу закупок		1
Сировина	Головний фахівець	1
	Провідний фахівець	4
	Фахівець	2
	Молодший фахівець	1
Пакувальні матеріали та товари з регулярним споживанням	Головний фахівець	1
	Провідний фахівець	1
	Фахівець	5
	Молодший фахівець	1
Ненормовані ТМЦ	Головний фахівець	1
	Провідний фахівець	2
	Фахівець	4
	Молодший фахівець	-
Логістика	Фахівець	1

(Складено автором)

Імпортними поставками займаються головні фахівці, провідні фахівці та фахівці. До їх обов'язків входить:

- контроль запасів сировини та матеріалів (для нормованих ТМЦ);
- обробка заявок на постачання;

- пошук постачальників товарів;
- проведення та погодження тендерів (за потребою);
- пошук комерційних пропозицій (у разі потреби);
- формування та погодження договорів;
- випуск замовлень постачальникам;
- погодження замовлень постачальникам;
- погодження відвантажувальних документів.

Фахівець із логістики забезпечує документальний супровід експортних поставок.

Постачальників підприємства можна умовно поділити на постачальників речовин, пакувальних матеріалів та ненормованих ТМЦ (у т.ч. обладнання).

Важливою складовою процесу постачання речовин є перевірка якості сировини та матеріалів, що надійшли на підприємство. Не дивлячись на гарантію якості з боку постачальника, ХХХ здійснює власну перевірку.

Сировина на підприємство постачається на зовнішньому ринку з Іспанії (Menadiona S.L., Union Quimico Farmaceutica S.A.) Німеччини (INCOPHARM GmbH, Biesterfeld International GmbH), Швейцарії (Bilcare Research GmbH, Indukern Chemie AG, Chemo SA Lugano Branch), Нідерландів (TOCELO CHEMICALS b,v), Китаю (Jiangsu Chaohua Glasswork Co, China Jiangsu International Economic and Technical Cooperation Group) та Індії (Vasudha Pharma Chem Ltd).

Основними вітчизняними постачальниками ХХХ є ТОВ Тубний завод (м.Харків), ПАТ "Київгума" (м. Київ), ТОВ "Алтрейд" (м.Київ), ДП Видавничий дім "Укрпол" (м.Стрий), МП "Чернівецький завод медичних виробів" (м. Чернівці), ТОВ "Адванстех ЛТД" (м.Київ). ТОВ Алсі ЛТД (м. Київ), ТОВ "АЛСІ-ХРОМ" та інші. Більшість з вітчизняних постачальників забезпечують ХХХ сировиною іноземного походження.

Ненормовані ТМЦ – це ті позиції, які не входять до складу ТМЦ. До них можна віднести реактиви, стандартні зразки, фільтри, устаткування для

лабораторій та заводу в цілому, меблі та інші предмети, які необхідні для забезпечення комфортних умов праці, тощо.

Постачальники обладнання найчастіше різні з огляду на специфіку діяльності підприємства. Значна частка обладнання є високовартісною, бо виробляється з нержавіючої сталі та має відповідати стандартам галузі. Серед основних іноземних постачальників, які поставляють обладнання, запчастини можна виділити: I.M.A Industria Macchine Automatiche S.p.A. (Італія), I.E.S. International Italia S.r.l.(Італія), ADAMUS HT Sp. z o.o. (Польща), Bosch Packaging Services AG (Швейцарія).

Відповідно до внутрішніх процедур підприємства закупівля товарів здійснюється різними підходами:

- 1) якщо річна сума закупки складає менше 400 дол. США – робота по передплаті без оформлення додатковий договірних документів;
- 2) якщо річна сума закупки від 400 дол. США до 2000 дол. США – оформлюються специфікації відповідно до кожного замовлення, при погодженні специфікації надається три комерційні пропозиції від різних контрагентів;
- 3) якщо річна сума закупки більша за 2000 дол. США – проводиться тендер.

Статистика кількості та вартості замовлень нормованих ТМЦ наведена у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Статистика замовлень нормованих ТМЦ на ХХХ у 2015-2019 рр.*

<i>Група товарів</i>	<i>Показники аналізу</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
АФІ	Кількість замовлень	855	746	827	596	406
	Вітчизняним контрагентам	261	251	296	196	136
	Імпорт	594	495	531	400	270

Продовження таблиці 2.10.

1	2	3	4	5	6	7
ДР	Кількість замовлень	395	457	475	470	321
	Вітчизняним контрагентам	361	411	428	416	279
	Імпорт	34	46	47	54	42
ПМ	Кількість замовлень	453	560	497	579	489
	Вітчизняним контрагентам	371	498	430	495	401
	Імпорт	82	62	67	84	88

* - за даними станом на 18.10.2019

(Складено автором)

Таким чином, відповідно до даних, наведених у таблиці вище, можна відзначити, що більшість замовлень на АФІ щорічно розміщується іноземним партнерам. Частина речовин замовляється безпосередньо у виробників. Також бувають ситуації, коли виробники не займаються продажом сировини виробникам лікарських засобів, а надають дистриб'юторам ексклюзивне право на продаж своїх товарів у певних регіонах.

Переважна частина допоміжних речовин закуповується в українських дистриб'юторів. Така тенденція характерна для більшості виробників ГЛЗ в Україні. Виробники ГЛЗ використовують дані сировину у недостатньо великій кількості для того, щоб виробники ДР були зацікавлені у співпраці напряду. У той самий час, більшість українських фармвиробників використовують базові речовини, наприклад, парафін, мікрокристалічна целюлоза, сахароза, натрій крахмалгліколят, сорбіт та інші.

Пакувальні матеріали також можна поділити на ряд підгруп, таких як первинне пакування, вторинне пакування, інструкції та інше. Більша частина матеріалів закуповується у вітчизняних постачальників – фольга, інструкції, гофра та інше, у той час, коли флакони, капсули найчастіше імпортуються.

На рис. 2.9 наведена структура закупівель нормованих ТМЦ у грошовому виразі на ХХХ.

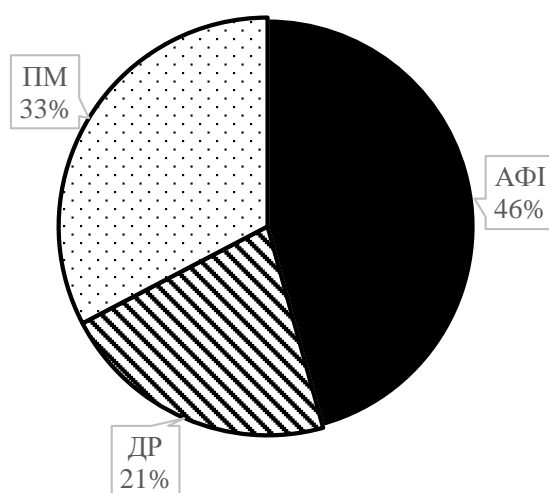


Рис.2.9. Структура закупівель сировини та матеріалів на ХХХ у 2018 р.
(Складено автором)

Так, найбільшу частку в обсязі закупок сировини та матеріалів складають АФІ – 218 306,55 тис. грн у 2018 р., на другому місці – пакувальні матеріали (ПМ) – 156 611,2 тис. грн. або 33%, відповідно, на третьому місці – допоміжні речовини (ДР) – 99 661,6 тис. грн., що складає 21% від загальної суми закупки сировини та матеріалів на ХХХ.

У ході аналізу закупівельної діяльності було виявлено, що контракти з вітчизняними контрагентами переважають над іноземними (табл. 2.11).

Таблиця 2.11.

Статистика укладених контрактів на закупівлю ТМЦ ХХХ у 2016-2018 рр.

Стаття	2016	2017	2018	Відхилення (2017/2016)		Відхилення (2018/2017)	
				±Δ	%	±Δ	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Договори з українськими контрагентами							
Рамкові угоди	84	93	95	9	10,71	2	2,15
Договори за тендерами:	244	304	393	60	24,59	89	29,28
На одноразову закупку	56	77	103	21	37,50	26	33,77
На закупку партіями	188	227	290	39	20,74	63	27,75
Всього договорів з українськими контрагентами	328	397	488	69	21,04	91	22,92
Договори з іноземними контрагентами							
Рамкові угоди	-	-	-	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.11.

1	2	3	4	5	6	7	8
Договори на закупівлю певних ТМЦ:	89	113	136	24	26,97	23	20,35
На одноразову закупку	11	14	12	3	27,27	-2	-14,29
На закупку партіями	78	99	124	21	26,92	25	25,25
Всього договорів	417	510	624	93	22,30	114	22,35

(Складено автором)

Відповідно до даних, наведених у табл. 2.11, у 2016 р. ХХХ підписало 417 договорів з вітчизняними та іноземними партнерами. У 2017 р. ця цифра збільшилась на 22,3%, а у 2018 р. – ще на 22,35% та склала 624 договори.

Основними причинами цього є:

- розробка та випуск нових ГЛЗ;
- активне оновлення виробничих потужностей;
- відкриття нових ліній виробництва, для яких закуповується імпортне обладнання;
- згідно з інструкцією здійснення закупівель, необхідно проводити тендер та, відповідно, підписувати договір на закупку певного товару, якщо сума закупки складає більше 2000 дол. США – зі збільшенням потреб, пов'язаним із збільшенням обсягів виробництва, кількості персоналу тощо.

Співвідношення між внутрішніми та зовнішніми договорами наведено на рис. 2.10.

Так, договори з вітчизняними партнерами складають близько 77-79% всіх контрактів щороку. У них закуповується широкий спектр товарів – як сировина, так і інші товари, необхідні для проведення контролів, виробництва ГЛЗ, проведення розробок, а також для господарської діяльності підприємства.

Серед внутрішніх договорів переважають договори за тендерами - вони складають 75-80% договорів, підписаних у рамках діяльності відділу, рамкові угоди – 20-25%. У той самий час підприємство не підписує рамкові угоди з іноземними партнерами, а укладає їх лише на закупівлю певних ТМЦ (рис. 2.11).

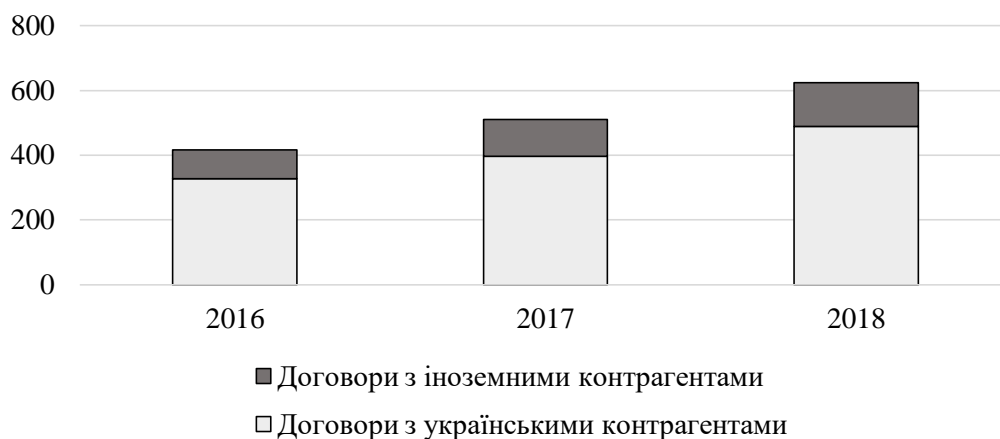


Рис. 2.10. Співвідношення між внутрішніми та зовнішніми договорами поставок ХХХ у 2016-2018 рр.

(Складено автором на основі даних табл. 2.11)



Рис. 2.11. Співвідношення рамоквих угод та угод на закупку ТМЦ

(Складено автором на основі даних табл. 2.11)

У рамках проведення аналізу закупівельної діяльності ХХХ було також виявлені основні умови розрахунків за договорами:

- 1) 100% передплата;
- 2) відтермінування платежу 10 днів;
- 3) відтермінування платежу 15 днів;
- 1) відтермінування платежу 20 днів;
- 2) відтермінування платежу 30 днів;
- 3) відтермінування платежу 60 днів.

Статистика договорів за умовами оплати наведена у табл. 2.12.

Так, найбільш часто укладаються угоди з відтермінуванням платежу. Вони складають близько 77% всіх договорів. Найбільш поширеним є відтермінування

строком на 30 днів. Серед контрактів з іноземними партнерами не використовується відтермінування менш ніж на 30 днів. Це пов'язано з:

- 1) необхідністю більш точного зазначення строку, від якого відраховуються наступні дні;
- 2) можливими затримками при розмитненні товарів;
- 3) процедурами з оприбуткування товарів підприємством тощо.

Дана умова оплати характерна для тих контрагентів, з якими складають багаторічні стійкі відносини.

Таблиця 2.12.

**Статистика договорів із внутрішніми та зовнішніми партнерами
XXX за умовами оплати у 2016-2018 рр.**

Умови оплати	2016		2017		2018	
	Вн	Зовн	Вн	Зовн	Вн	Зовн
100% передоплата	74	26	99	25	105	37
Відтермінування платежу 10 днів	12	-	14	-	21	-
Відтермінування платежу 15 днів	7	-	11	-	11	-
Відтермінування платежу 20 днів	16	-	12	-	23	-
Відтермінування платежу 30 днів	198	48	243	58	306	73
Відтермінування платежу 60 днів	21	15	18	30	22	26
Всього	328	89	397	113	488	136

(Складено автором)

Передплата найчастіше зазначається у договорах з новими постачальниками, а також з дистриб'юторами, які працюють з виробниками на умовах передоплати. Серед зовнішньоекономічних контрактів ті, за якими розрахунки здійснюються авансованим платежем, складали 29,2% у 2016 р., 22,1% у 2017 р. та 27,2% у 2018 р.

У ході дослідження валютної структури було виявлено, що у 2018 році співвідношення платежів доларах США було більше, ніж у євро (рис.2.12). Частка платежів у гривні склала близько 13-15%. Лише 1 платіж у рамках закупки препаратів порівняння на суму 500 000 руб., що склало менше 1% платежів.

Така структура обумовлена походженням сировини. Велика її частина експортується з країн Азії – Китаю та Індії. С цими країнами розрахунки ведуться

у дол. США. Менше товарів закуповується у країнах Європи. Тим не менш, частка розрахунків у євро є вагомою – майже 40%.

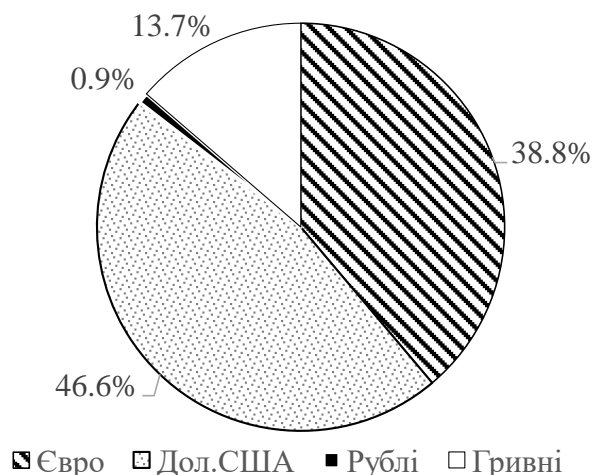


Рис. 2.12. Валютна структура платежів ХХХ у 2018 р.

(Складено автором)

Планування запасів сировини на підприємстві здійснюється різними методами для різних груп ТМЦ. Для сировини щорічно визначається оптимальний обсяг замовлення, страховий запас. Так, постачання відбувається фіксованим лотом у момент залишкових запасів на рівні страхового.

Не дивлячись на те, що існує тенденція до підвищення цін на товари у всьому світі, що обумовлено зростанням заробітних плат, підвищенням постійних витрат, пріоритетним для ХХХ є зниження цін або підтримання цін на рівні минулого року. На підприємстві також щорічно формується та затверджується план по зниженню вартості закупівель. У ньому відображаються можливості впровадження сировини альтернативних виробників за нижчою ціною, можливе зростання конкуренції між постачальниками сировини за рахунок появи нових гравців та інше. Перед кожним із фахівців стоїть задача зі зниження вартості закупівель на 1,5% щорічно.

Як зазначалося у розділі 1 для фармацевтичної галузі принциповим питанням є відповідність якості вимогам АНД ВК.

Після отримання поставки сировини та матеріалів від постачальників проводиться вхідний контроль якості, що передбачає перевірку відповідності

отриманого товару вимогам специфікацій з якості. При чому відхиленням є не тільки невідповідність за результатами лабораторних аналізів, а й різниця між регламентованими умовами транспортування та зберігання, запровадженим видом пакування, наявною інформацією на маркуванні та вимогами до даних аспектів у АНД ВК.

Проаналізуємо кількість таких відхилень за АФІ, ДР та пакувальними матеріалами – ті групи товарів, що підлягають вхідному контролю (табл. 2.13).

Таблиця 2.13.

Статистика поставок за якістю та виконанням термінів поставок

Група ТМЦ	Показник	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7
АФІ	Кількість імпортних поставок, шт.	594	495	531	400	270
	Кількість поставок з відхиленням за якістю	72	97	54	35	14
	Кількість поставок з відхиленням за терміном поставки	36	27	29	16	18
ДР	Кількість імпортних поставок, шт.	34	46	47	54	42
	Кількість поставок з відхиленням за якістю	4	5	3	3	5
	Кількість поставок з відхиленням за терміном поставки	6	4	2	9	1
ПМ	Кількість імпортних поставок, шт.	82	62	67	84	88
	Кількість поставок з відхиленням за якістю	13	8	9	14	14
	Кількість поставок з відхиленням за терміном поставки	8	7	9	14	10
СіМ	Кількість імпортних поставок, шт.	710	603	645	538	400
	Кількість поставок з відхиленням за якістю	89	110	66	52	33
	Кількість поставок з відхиленням за терміном поставки	50	38	40	39	29

(Складено автором)

Визначимо ефективність імпорту за якістю та виконанням термінів поставок. Результати розрахунків наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14.

Ефективність імпорту за критеріями якості та виконання термінів поставок

Група товарів	Показник	2015	2016	2017	2018	2019
---------------	----------	------	------	------	------	------

АФІ	Ефективність імпорту за якістю	87,9	80,4	89,8	91,3	94,8
	Ефективність імпорту за виконанням термінів	93,9	94,5	94,5	96,0	93,3
ДР	Ефективність імпорту за якістю	88,2	89,1	93,6	94,4	88,1
	Ефективність імпорту за виконанням термінів	82,4	91,3	95,7	83,3	97,6
ПМ	Ефективність імпорту за якістю	84,1	87,1	86,6	83,3	84,1
	Ефективність імпорту за виконанням термінів	90,2	88,7	86,6	83,3	88,6
СiМ	Ефективність імпорту за якістю	87,5	81,8	89,8	90,3	91,8
	Ефективність імпорту за виконанням термінів	93,0	93,7	93,8	92,8	92,8

(Складено автором)

Для відділу закупок стоїть задача – відхилення за якістю мають складати не більше 5% від загальної кількості поставок. Таким чином, відділ не досягає цільового показника, а найближчим до нормативного значення є статистика за поставками допоміжних речовин. При цьому загальна ефективність імпорту зменшилась у 2016 р. відносно 2015 р., але спостерігалось подальше зростання від 81,8% до 91,8% у 2016-2019 рр. Зростання пов'язано у першу чергу зі зменшенням відхилень за показниками Специфікацій, контролювати які можуть фахівці відділу ще до здійснення поставок.

Що стосується статистики виконання термінів поставки, то ситуація є значно кращою. У 2015-2019 рр. ефективність імпорту за даним напрямом оцінки складала від 92,8% до 93,8%.

2.3. Проблемні аспекти здійснення імпортої діяльності ХХХ

1. Оформлення імпортних поставок.

Як вже зазначалося вище, імпортом товарів в ХХХ займаються фахівці відділу закупок.

Тим не менш, у здійсненні імпортних операцій також приймають участь транспортний відділ (у випадку необхідності перевезення вантажів при усіх умовах поставки Інкотермс, окрім DDP), митний відділ (митні брокери займаються оформленням вантажів на митниці).

Перевірка вантажосупровідної документації входить до зони відповідальності відділу закупок.

З огляду на відмінності у українському законодавстві та у законодавстві країн Азії, часто виникають питання з боку вітчизняних митних органів. Найбільш поширені помилки контрагентів при складанні документів:

- 1) скорочення назви підприємства-імпортера або виробника;
- 2) вказання назви імпортованих товарів відповідно до внутрішньої бази постачальника, а не контрактної назви;
- 3) відсутність поля «Країна походження»;
- 4) відсутність мокрої печатки на документах;
- 5) помилки у ціні товару;
- 6) відсутність назви виробника у разі непрямого імпорту.

Для фармацевтичної галузі дані аспекти є важливим. Відсутність даної інформації або її некоректна назва може викликати питання з боку митних органів та призведе до необхідності проведення експертиз. Разом зі сплатою даної послуги може додатково стягуватись ціна зберігання товарів. Найбільш критичним випадком у разі цього є необхідність підтримання специфічного температурного режиму.

При роботі з європейськими контрагентами слід завжди контролювати надання сертифікату Євро 1.

2. Транспортування вантажів силами постачальника.

Умови та правила транспортування вантажів автомобільним транспортом, а також перетин кордону між країнами ЄС та між Україною та іншими державами різняться.

Вимоги до дистриб'юції фармацевтичної сировини є особливими. Вони описані у настанові «Лікарські засоби. Належна практика дистриб'юції», що відповідає міжнародним вимогам GDP (Good Distribution Practice).

Так, транспортні компанії повинні відповідати вимогам Настанови, мати досвід перевезення вантажів до країн, які не є членами ЄС (у разі, якщо поставки

відбуваються з країн-членів ЄС) та знати вимоги законодавства України щодо перетину митного кордону.

На ХХХ у 2019 р. був прецедент, коли вантажівка з імпортованою фармацевтичною сировиною переткнула митний кордон, проте не пройшла митне очищення. При перетині кордону в рамках ЄС проходження даної процедури непотрібне. Тобто, якщо розглядати ситуацію із боку українських нормативів, у країну була ввезена контрабанда.

3. Постійне зростання цін на сировину та матеріали.

На світовому фармацевтичному ринку існує тенденція по щорічного підвищення виробниками цін на сировину та матеріали. Найчастіше підвищення ціни відбувається не більш, ніж на 5%.

Зростання цін на сировину фактично впливає на розмір маржі, тому підприємство може прийняти зміну ціни та намагатися іншими шляхами втримати ціну на готовий продукт, досягати зменшення ціни постачальника через переговори або пропорційно підвищувати його виробленого товару.

Авжеж, підвищення ціни на ГЛЗ призводить до того, що підприємство може втратити свої конкурентні позиції, що призведе до зменшення частки ринку за товарною групою. Отже, даний варіант найчастіше є неприйнятним.

Тому найбільш дієвим способом є проведення переговорів з постачальниками для отримання найбільш вигідних цін.

4. Високий рівень конкуренції на фармацевтичному ринку ГЛЗ України та світу.

Конкуренція на фармацевтичному ринку більшою мірою пов'язана з наявністю великою кількістю аналогічних ГЛЗ (дженериків), що виробляються різними компаніями. Часто найважливішим фактором для споживача є ціна на ліки. Особливо це яскраво проявляється при порівнянні річних витрат населення на ліки. На рис. 2.13 наведено витрати на лікарські засоби у деяких країнах світу.

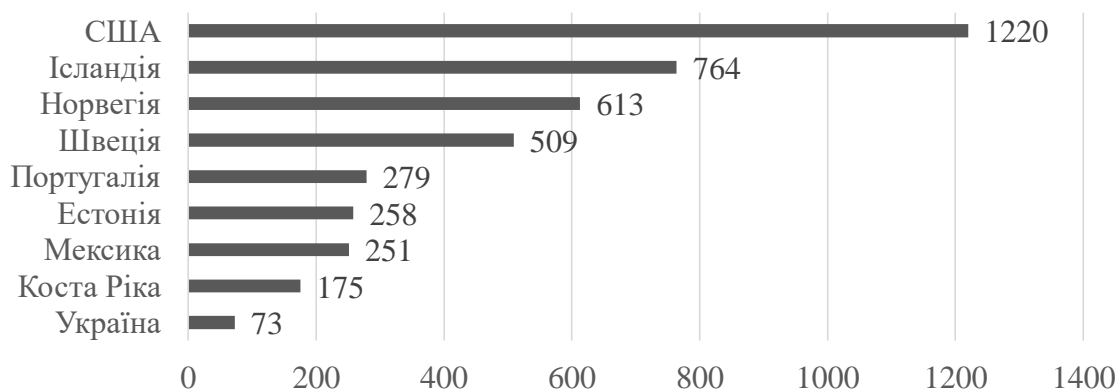


Рис. 2.13. Витрати населення на лікарські засоби,
доларів США / чоловіка у 2018 р.

Складено на основі [37]

Відповідно до наведених на рис. даних, витрати на ліки одного на одного українця у 2018 р. склали лише 73 дол. США. У 2016 р. даний показник складав 54 дол. США.

Якщо порівнювати даний показник по інших країнах, то очевидно є різниця, що обумовлена рівнем добробуту населення, популярністю народної медицини, курсу валют тощо.

Розроблення заходів щодо підтримання конкурентних позицій, а також їх підвищення, є задачею кожної структурної одиниці ХХХ, що прямо чи опосередковано впливає на формування собівартості ГЛЗ.

5. Кросс-культурне питання.

Окремою проблемою слід вважати питання кросс-культурної взаємодії, а саме:

- 1) для контрагентів з деяких країн пріоритетною є особиста форма спілкування, а не листування;
- 2) специфічний графік робочих та святкових днів у різних країнах;
- 3) різниця у часові поясах;
- 4) традиції у спілкуванні тощо.

Висновки до розділу 2

У розділі розглянуто особливості світового, європейського, вітчизняного фармацевтичних ринків. Було виявлено тенденцію до підвищення показників у світі та досить високі темпи зростання. Це означає, що фармринок є динамічним та стійким з огляду на демографічну ситуацію у світі. Також в останні роки відбувається значний перерозподіл виробництва у географічній структурі: зменшується роль європейських та американських виробників на користь виробників з країн Латинської Америки та Азії. Найбільш яскраво це проявляється саме у сфері виробництва фармацевтичної сировини. Авжеж, європейські та американські компанії за час свого функціонування побудували бренди якісної продукції, азійські виробники виготовляють продукцію, що відповідає вимогам Фармакопей та ціна на які на порядок нижче.

Для вітчизняного фармринку характерним є зростання споживання у гривневому еквіваленті, проте, слід зазначити, що обсяги у натуральному та доларовому виразі скорочуються щорічно. Обсяги експорту фармацевтичної сировини є значно меншими за обсяги імпорту, менший розрив спостерігається між експортом та імпортом ГЛЗ.

Внаслідок аналізу цін на лікарські засоби вітчизняного походження та іноземних аналогів, у склад яких входять однакові АФІ, було виявлено, що ціна вітчизняних аналогів часто у рази може бути меншою. Це є головною конкурентною перевагою українських продуктів.

Базою дослідження у рамках магістерської дисертації є ХХХ – вітчизняне підприємство, яке починає свою історію з середини ХІХ сторіччя. На сьогоднішній день воно є лідером з виробництва антибактеріальних лікарських засобів в Україні, входить до десятки фармвиробників за обсягами продажів на вітчизняному ринку (частка ринку складає 2,21%).

Підприємство щорічно отримує прибуток, рівень якого коливається, собівартість виробленої продукції зростає за рахунок розширення продуктового портфеля, а також зростання обсягів збуту готовою продукції. Темп зростання доходу від реалізації перевищує темпи зростання собівартості виготовленої продукції.

Слід зазначити, що підприємство з 2019 р. почало будівництво нового виробничого майданчику.

Аналіз ефективності діяльності підприємства показав, що підприємство за більшістю показників є ефективно діючим: значне зростання у 2018 р. спостерігалось за показниками рентабельності товару, продуктивності праці, коефіцієнтом оборотних засобів та іншими. У той же час за результатами 2018 р. відбулося зниження коефіцієнтів автономії та покриття, рентабельності продажу продукції. Рівень ризику діяльності є низьким.

Найбільш рентабельними формами випуску ГЛЗ є пігулки, капсули та ін'єкції, найменший прибуток приносять інфузії та порошки.

Підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність: експортує ГЛЗ у 14 країн світу, імпортує сировину та матеріали.

Здійсненням імпортової діяльності на підприємстві займаються фахівці Відділу закупок, що входить до складу Служби логістики та закупок. Фахівці відділу щорічно оброблюють близько 1200 заявок на закупівлю сировини та матеріалів, з них близько третини іноземним контрагентам.

Проаналізувавши валютну структуру закупок було виявлено, що найбільша частка приходить на закупівлю СiМ у доларах США (46,6%), трохи менше – у євро (36,6%). Фактично дана структура також відображає структуру імпорту – переважна більшість контрактів підписується з постачальниками з неєвропейських країн (Китай, Індія, Японія та інші), третина - з контрагентами з ЄС, менше з вітчизняними постачальниками.

За результатами аналізу ефективності імпортової діяльності ХХХ можна зробити висновок, що рентабельність імпорту є нижчою за рентабельність експорту та залежить від великої кількості факторів. В результаті дослідження у рамках 2 розділу були виявлені основні проблеми підприємства, що призводять до зменшення ефективності імпортової діяльності.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ

3.1. Науково-практичні рекомендації щодо підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства

У розділі 2 було досліджено стан імпоротної діяльності ХХХ, виділено ряд проблем та викликів, які стоять перед підприємством на шляху до ефективного розвитку.

Першою було розглянуто проблему помилок у товаросупровідній документації, що призводить до затримки митного оформлення. До таких документів відносять наступні:

- 1) інвойс;
- 2) пакувальний лист;
- 3) авіаційна накладна, коносамент, CMR, залізнична накладна;
- 4) сертифікати якості виробника;
- 5) сертифікати походження товарів;
- 6) специфічні сертифікати (наприклад, CITES);
- 7) страховий поліс.

Ще одним важливим елементом, який має відповідати даних у вище перелічених документах – дані на маркуванні товару.

Діяльність великих підприємств регулюється рядом стандартних робочих процедур (СРП) та інструкцій. Саме регулювання питання підготовки та перевірки товаросупровідної документації, митного оформлення вантажів мають бути розглянуті та повинні регулюватися даними внутрішніми документами.

Авжеж, фахівці відділу закупок, що представляють імпортера, не складають документи. Проте можна впровадити наступний важіль: перевірка

фахівцями всіх документів. Перевірка має здійснюватися відповідно до інструкцій.

Наступною проблемою, що була виділена у минулому розділі є специфіка роботи з транспортними компаніями.

Задля запобігання втрати вантажів, неможливості їх відслідковування, підприємствам доцільно, окрім розгляду основних пунктів за зовнішньоекономічними контрактами, виділення додатку у вигляді ланцюга постачання.

Ланцюг постачання фактично об'єднує всіх учасників руху товару і логістичні процеси від постачальника до кінцевого споживача в єдину цілісну систему [47].

Погодження та підписання ланцюга поставки як додатку до контракту зобов'язує постачальника здійснювати транспортування лише таким чином, який вказано. Це означає, що транспортна компанія, що здійснює перевезення товарів також має притримуватися маршруту.

Типовий ланцюг постачання сировини наведено на рис. 3.1.

Ланцюг поставки на виробничу дільницю XXX								
Виробник	OXOID, Великобританія		Опис Товару	<i>Назва Продавця:</i> BP1065E Cold filterable TSB BPC мікробіологічне середовище 20л <i>Назва Покупця:</i> Казеїново-соевий бульйон стерильний (для MFT)				
Постачальник	ТОВ «ЮНІЛАБ»		Код Товару	12345				
Виробник, адреса	Вид транспорту	Транзитний склад 1	Вид транспорту	Транзитний склад 2	Вид транспорту	Транзитний склад 3	Вид транспорту	Пункт доставки
OXOID Wade Road, Basingstoke , Великобританія	авто	London аеропорт Heathrow	авіа	аеропорт склад ДП МА «Бориспіль»	авто	ТОВ «ЮНІЛАБ» м. Київ. пр. Правди, 886	авто	XXX

Рис.3.1. Ланцюг поставки сировини

(Складено автором)

Питання культурних відмінностей може бути вирішено через процес навчання персоналу.

Тренінги з кросс-культурного менеджменту пропонують наступні компанії:

- 1) Go Business [48];

- 2) Міжнародний інститут бізнесу [49];
- 3) ELKO Smart Center [50];
- 4) Центр бізнес-освіти Київської ТПП [51].

Перейдемо до аналізу проблеми щодо зростання цін на сировину та матеріали та сировину, а також конкуренцію на ринку готової продукції – ГЛЗ.

Основні шляхи зменшення витрат на сировину та матеріали у зоні відповідальності фахівців із закупівель наступні:

- а) пошук альтернативних виробників та постачальників сировини та матеріалів з нижчою ціною та їх впровадження на підприємстві;
- б) запит цін на постачання сировини іншими лотами;
- в) закупівля сировини з меншим залишковим строком придатності (стандарт галузі – 80%);
- г) перехід до інших умов Інкотермс;
- д) пошук постачальників аналогічної сировини для створення більш інтенсивної конкуренції при проведенні тендерів.

При цьому слід звернути увагу на питання якості. Вимоги до якості сировини наведені у внутрішній нормативній документації, а саме у Аналітичному нормативному документі вхідного контролю. Відповідно, можливим є використання сировини інших виробників при їх опробуванні та узгоджені, якщо показники якості їх продукції відповідають вимогам АНД ВК.

При впровадженні альтернативних виробників слід звернути ряд аспектів.

1. У Реєстраційній документації на ГЛЗ завжди вказуються виробники АФІ.

Таким чином, при додаванні, вилученні певних виробників підприємство має здійснити процес перереєстрації ГЛЗ. Середня вартість в Україні складає близько 5000 грн.

2. У Реєстраційній документації на ГЛЗ часто не вказуються виробники допоміжних речовин, проте у деяких країнах дана вимога існує, наприклад, у Республіці Білорусь та Російській Федерації.

Вартість впровадження змін у наведених країнах вища.

3.2. Розроблення програми підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства з використанням логістичних підходів

З огляду на щорічне збільшення потреби на СiМ на ХХХ, а також на наявність цілей для фахівців щодо зменшення вартості закупівлі, у даній роботі буде розглянуто можливості зменшення ціни закупівлі певної сировини за рахунок збільшення лота поставки. У ході дослідження також буде оцінено ступінь заморожування капіталу та прийнятність цього для підприємства.

Для аналізу обрано п'ять найменувань АФІ, для яких існує варіант зменшення ціни, запропонованої постачальниками за рахунок зміни лотів поставок: Мебеверину гідрохлорид, Ампіциліну тригідрат, Вісмуту субцитрат, Лікопін, Цитіколіну мононатрієва сіль.

Ціни, обсяги та лоти поставок за обраними позиціями наведені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Дані щодо закупівлі деяких АФІ на ХХХ

Назва АФІ	Виробник	Ціна за 1 кг	Річна потреба, кг	ЕОQ, кг	Сума закупівлі	Сума закупівлі у грн.
1	2	3	4	5	6	7
Мебеверину гідрохлорид	Osmopharm S.A., Швейцарія	200,5 EUR	1200	150	240600 EUR	6 712 740
Ампіциліну тригідрат	Sandoz Industrial Products S.A., Іспанія	37,15 EUR	2100	300	78015 EUR	2 176 618,5
Вісмуту субцитрат	5N Plus Lubeck GmbH, Німеччина	28,5 EUR	2200	275	62700 EUR	1 749 330

Продовження табл. 3.1.

1	2	3	4	5	6	7
Лікопін	Speranza Chemical Co., Ltd., Китай	1755 USD	20	4	35100 USD	884 520

Цитіколіну мононатрієва сіль	Kyowa Hakko Bio Co Ltd, Індія	232,5 USD	1800	300	418500 USD	10 546 200
---------------------------------	----------------------------------	--------------	------	-----	---------------	------------

(Складено автором)

Наведені п'ять субстанцій щорічно закуповуються на суму близько 40 млн. грн. щорічно. Вони складають майже 10% від загальної вартості закупівлі АФІ. Усього підприємство закуповує 126 найменувань АФІ та 119 найменувань допоміжних речовин.

Основним постачальником АФІ Мебеверину гідрохлорида, Ампіциліну тригідрата та Цитіколіну мононатрієвої солі є VITAMED d.o.o., Словенія, постачальником Вісмуту субцитрату – Prime Force Limited, Велика Британія, Лікопіна – виробник Speranza Chemical Co., Ltd., Китай.

Постачальникам було зроблено запит на ціни при збільшенні лоту постачання. Результати переговорів з постачальниками наведені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2.

Результати переговорів з постачальниками щодо зменшенні цін при збільшенні лоту поставки

Назва АФІ	Ціна за 1 кг	Річна потреба, кг	Лот поставки, кг	Сума закупівлі	Сума закупівлі у грн.	Різниця сум, грн
Мебеверину гідрохлорид	194,7 EUR	1200	240	233 640 EUR	6 518 556	- 194 184
Ампіциліну тригідрат	34,1 EUR	2100	700	71 610 EUR	1 997 919	- 178 699,5
Вісмуту субцитрат	25,2 EUR	2200	550	55 440 EUR	1 546 776	- 202 554
Лікопін	1615 USD	20	10	32 300 USD	813 960	- 70 560
Цитіколіну мононатрієва сіль	219,8 USD	1800	450	395 640 USD	9 970 128	- 576 072

(Складено автором)

Лот поставки – показник, що розраховується щорічно фахівцями відділу закупок, та відображає оптимальну кількість замовлення ТМЦ при певному рівні витрат. Збільшення лоту поставки призводить до заморожування капіталу підприємства, тому що гроші вкладаються в товар, що фактично не приносить доходів, а зберігається на складі.

Саме тому слід звернути увагу на оцінку ступеню заморожування капіталу та доцільність закупівлі сировини у більших обсягах.

Оцінімо, як зміниться ціна, якщо враховувати щомісячно заморожені кошти.

Для цього використаємо наступний алгоритм дій:

- 1) розрахуємо вартість закупленої сировини за цінами, наданими постачальниками при розмірі разової поставки на рівні EOQ;
- 2) розрахуємо вартість закупленої сировини за цінами, наданими постачальниками при збільшеному розмірі разової поставки;
- 3) зафіксуємо страховий запас, прийнятий на підприємстві для даної ТМЦ;
- 4) визначимо нормальний запас для даної ТМЦ – у розмірі суми страхового запасу та половини EOQ;
- 5) визначимо запас на початок 1го місяця оцінки;
- 6) визначимо щомісячну потребу підприємства у сировині на період дії договору з постачальником;
- 7) приймемо, що запаси поповнюються, коли їх рівень досягає страхового;
- 8) встановити моменти зменшення рівня запасів нижче страхового;
- 9) припустити, що у дані місяці відбувається поповнення запасів на розмір EOQ;
- 10) використовуючи формулу 1.1 визначити розмір замороженого капіталу;
- 11) просумувати обсяг замороженого капіталу за місяцями;
- 12) визначити націнку на 1 кг при закупці товару в розмірі EOQ за формулою 1.2 та визначити річну суму закупки з використанням скоригованої ціни;
- 13) повторити кроки 9-12, використовуючи збільшений лот поставки;
- 14) порівняти суму закупівлі на прийняти рішення про доцільність здійснення поставок у збільшеному розмірі.

Визначимо доцільність закупівлі при збільшеному лоті поставки для наведений вище АФІ.

Для підрахунку вартості заморожених запасів приймаємо ставку дисконтування – 7,8% (відповідно до процедур підприємства). У такому випадку місячна ставка складає 0,65%.

Вихідні дані для розрахунку цін з урахуванням замороженого капіталу наведені у табл. 3.3.

Таблиця. 3.3.

Вихідні дані для розрахунку цін з урахуванням замороженого капіталу

Назва АФІ	Страховий запас, кг	EOQ, кг	Нормальний запас, кг
Мебеверину гідрохлорид	318	150	393
Ампіциліну тригідрат	576	300	726
Вісмуту субцитрат	425	275	562,5
Лікопін	4	4	6
Цитіколіну мононатрієва сіль	468	225	580,5

(Складено автором)

У таблицях 3.4.-3.8. наведено розрахунки за темою дослідження.

Таблиця 3.4.

Розрахунок замороженого капіталу для ТМЦ Мебеверину гідрохлорид

Місяць	Потреба, кг	150 кг			240 кг		
		Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR	Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR
Січень 2020	158,19	150	426,81	-44,06	240	516,81	-156,68
Лютий 2020	107,30	0	319,50	0	0	409,50	-20,89
Березень 2020	79,09	150	390,41	0	0	330,41	0
Квітень 2020	26,37	0	364,04	0	240	544,04	-191,15
Травень 2020	5,06	0	358,98	0	0	538,98	-184,75
Червень 2020	131,83	150	377,16	0	0	407,16	-17,92
Липень 2020	105,46	150	421,70	-37,40	240	541,70	-188,18
Серпень 2020	105,46	150	466,24	-95,44	0	436,24	-54,72
Вересень 2020	5,06	0	461,18	-88,85	0	431,18	-48,31
Жовтень 2020	231,22	150	379,96	0	240	439,96	-59,42
Листопад 2020	131,83	150	398,13	-6,68	240	548,13	-196,32
Грудень 2020	151,98	150	396,15	-4,10	0	396,15	-3,98
Сума:				-276,54	-1122,34		

(Складено автором)

Таблиця 3.5.

Розрахунок замороженого капіталу для ТМЦ Ампіциліну тригідрат

Місяць	Потреба, кг	300 кг			700 кг		
		Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR	Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR
Січень 2020	103,70	300	808,30	-19,87	700	1 208,30	-106,90
Лютий 2020	221,20	0	587,10	0	0	987,10	-57,87
Березень 2020	265,44	300	621,66	0	0	721,66	0
Квітень 2020	154,84	300	766,82	-9,86	700	1 266,82	-119,87
Травень 2020	22,12	0	744,70	-4,51	0	1 244,70	-114,97
Червень 2020	442,40	300	602,30	0	0	802,30	-16,91
Липень 2020	22,12	0	580,18	0	0	780,18	-12,01
Серпень 2020	199,08	300	681,10	0	0	581,10	0
Вересень 2020	22,12	0	658,98	0	700	1 258,98	-118,13
Жовтень 2020	154,84	300	804,14	-18,87	0	1 104,14	-83,81
Листопад 2020	176,96	0	627,18	0	0	927,18	-44,59
Грудень 2020	331,80	300	595,38	0	0	595,38	0
			Сума:	-53,11			-675,07

(Складено автором)

Таблиця 3.6.

Розрахунок замороженого капіталу для ТМЦ Вісмуту субцитрат

Місяць	Потреба, кг	275 кг			550 кг		
		Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR	Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR
Січень 2020	186,15	0	433,85	0	0	433,85	0
Лютий 2020	199,92	275	508,93	0	550	783,93	-36,27
Березень 2020	147,37	275	636,56	-13,72	0	636,56	-12,13
Квітень 2020	49,12	0	587,44	-4,62	0	587,44	-4,08
Травень 2020	442,11	275	420,33	0	550	695,33	-21,76
Червень 2020	245,61	275	449,72	0	0	449,72	0
Липень 2020	147,37	275	577,35	-2,75	550	852,35	-47,48
Серпень 2020	196,49	275	655,86	-17,30	0	655,86	-15,29
Вересень 2020	49,12	0	606,74	-8,19	0	606,74	-7,25
Жовтень 2020	0,00	0	606,74	-8,19	0	606,74	-7,25
Листопад 2020	196,49	275	685,25	-22,74	550	960,25	-65,15
Грудень 2020	294,74	275	665,51	-19,08	0	665,51	-16,87
			Сума:	-96,60			-233,53

(Складено автором)

Таблиця 3.7.

Розрахунок замороженого капіталу для ТМЦ Лікопін

Місяць	Потреба, кг	4 кг			10 кг		
		Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR	Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR
1	2	3	4	5	6	7	8
Січень 2020	1,69	4	7,09	-12,43	10	13,09	-74,43
Лютий 2020	3,38	4	7,71	-19,51	0	9,71	-38,95
Березень 2020	1,69	0	6,02	-0,23	0	8,02	-21,20
Квітень 2020	5,07	4	4,95	0	10	12,95	-72,96
Травень 2020	3,38	4	5,57	0	0	9,57	-37,48
Червень 2020	0,00	0	5,57	0	0	9,57	-37,48
Липень 2020	0,00	0	5,57	0	0	9,57	-37,48
Серпень 2020	1,69	4	7,88	-21,45	0	7,88	-19,74
Вересень 2020	0,00	0	7,88	-21,45	0	7,88	-19,74
Жовтень 2020	1,69	0	6,19	-2,17	0	6,19	-1,99
Листопад 2020	1,69	0	4,50	0	0	4,50	0
Грудень 2020	0,00	0	4,50	0	0	4,50	0
Сума:				-77,23	-361,43		

(Складено автором)

Таблиця 3.8.

Розрахунок замороженого капіталу для ТМЦ Цитіколін

Місяць	Потреба, кг	225 кг			450 кг		
		Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR	Поставка, кг	Запас на кінець періоду, кг	Вартість заморожених запасів, EUR
Січень 2020	349,95	225	488,05	0	450	713,05	-189,37
Лютий 2020	69,99	225	643,06	-94,54	0	643,06	-89,38
Березень 2020	69,99	0	573,07	0	0	573,07	0
Квітень 2020	0	0	573,07	0	0	573,07	0
Травень 2020	69,99	0	503,08	0	0	503,08	0
Червень 2020	209,97	225	518,11	0	450	743,11	-232,32
Липень 2020	209,97	225	533,14	0	0	533,14	0
Серпень 2020	69,99	225	688,15	-162,69	450	913,15	-475,26
Вересень 2020	209,97	0	478,18	0	0	703,18	-175,27
Жовтень 2020	209,97	225	493,21	0	0	493,21	0
Листопад 2020	139,98	225	578,23	0	450	803,23	-318,21
Грудень 2020	209,97	225	593,26	-19,28	0	593,26	-18,23
Сума:				-276,51	-1498,05		

(Складено автором)

Іншим шляхом підвищення ефективності імпортової діяльності ХХХ через досягнення нижчих цін є зміна моделі роботи за сировиною, затвердженим

виробником якої є Merck, Німеччина. У минулому періоді закупівля позицій, що наведені у табл.3.10 відбувалася за наступною схемою:

- 1) 4 найменування – у виробника;
- 2) 15 найменувань – на основі комерційних пропозицій, тендерів у українських дистриб'юторів, відповідно внутрішніх процедур.

Було запропоновано проведення тендеру на всі позиції (19 найменування) за участю виробника та дистриб'юторів.

Шляхом консолідації замовлень (4-5 на рік), може бути досягнута значна економія коштів. Раніше ці було неможливо через те, що лише 4 позиції, а саме гідроксипропілцелюлоза (низької в'язкості), DL-Пантолактон, Сахарин та Натрія лаурилсульфата, закуповувались у виробника. Річний обсяг закупки складав 1465 кг. Тепер – близько 7500 кг/рік.

У табл. 3.9. наведені старі закупівельні ціни та нові ціни виробника з урахуванням витрат на транспортування.

Таблиця 3.9.

Порівняння ціни закупівлі товарів виробництва Merck, Німеччина

№	Найменування	Обсяг закупки, кг	Ціна у попередньому періоді, євро	Ціна надана, євро	Зміна ціни, %
1	2	3	4	5	6
1	Гідроксипропілцелюлоза (низької в'язкості)	150	280,17	258,33	-7,80
2	Феноксіетанол	48	58,43	53,73	-8,04
3	Натрія дигідрофосфат моногідрат	168	48,35	27,59	-42,94
4	Нипагин (метилпарагідроксибензоат)	78000 г	0,12	0,1	-10,58
5	DL-Пантолактон	70	346,47	324,47	-6,35
6	Трилон Б (Динатрія едетат)	24	53,72	47,53	-11,52
7	Кислота лимонна безводна	5400	10,66	8,93	-16,27
8	Бензалконія хлорид	1	1520,32	1322,67	-13,00
9	Диметилформамід	30	38,33	32,04	-16,40
10	Натрія фосфат додекагідрат	5	73,89	20,41	-72,38
11	Бензойна кислота	4	85,22	76,47	-10,27

Продовження табл. 3.9.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

12	Аміак розчин >25% (м/м) та < 30% (м/м) аміака (NH ₃)	60	32,7	16,43	-49,76
13	Натрія лаурилсульфата	1200	27,58	21,38	-22,49
14	Трометамін	25	77,44	79,22	2,29
15	Бутилгідрокситолуол	4	113,99	103,33	-9,35
16	Кислота лимонна моногідрат (для мазей та кремів)	3	56,22	41,86	-25,54
17	Формалін (розчин формальдегіду)	10	26,2	15,19	-42,02
18	Сахарин	45	222,91	175,57	-21,23
19	Сахарин	3	254,24	175,57	-30,94

(Складено автором)

Найбільш ефективним шляхом досягнення економії є пошук та впровадження альтернативного виробника сировини чи матеріалів.

Серед групи допоміжних речовин, що використовуються для виробництва кремів та мазей досить високу частку займають витрати на закупівлю парафіну білого. Дана сировина використовується для виробництва наступних ГЛЗ:

- 1) ООО
- 2) PPP
- 3) QQQ
- 4) RRR
- 5) SSS
- 6) TTT
- 7) UUU
- 8) VVV
- 9) WWW
- 10) YYY
- 11) ZZZ
- 12) ABC
- 13) DEF
- 14) GHI
- 15) JKL
- 16) MNO
- 17) PQR

18) STU.

Було проведено пошук виробників та постачальників парафіну. Для цього було надіслано запити компаніям, з якими вже співпрацює ХХХ, іншим виробникам лікарських засобів в Україні, а також проведено моніторинг ринку через мережу Інтернет. Результати пошуку наведено у табл. 3.10.

На сьогоднішній день підприємство закуповує сировину виробництва Sasol Wax, Німеччина через постачальника Oqema d.o.o., Польща. Річна потреба у даній сировині на майбутні 5 років наведена у табл. 3.11.

Таблиця 3.10.

**Результати пошуку постачальник парафіну білого фармацевтичного
грейду**

<i>Виробник</i>	<i>Постачальник</i>	<i>Запропонована ціна</i>	<i>Умови поставки</i>	<i>Різниця запропонованої ціни із наявною</i>
PANAMA PETROCHEM, Індія	MH Gustav Heess	1,72 EUR/kg	DDP	-31,2%
Medex, Великобританія	Medex	1,86 EUR/kg	DDP	-25,6%
Apar industries, Індія	Imcopharma	1,90 EUR/kg	CIP	-24,0%
DALIAN RICHON CHEM, Китай	DALIAN RICHON CHEM	2,24 EUR/kg	DDP	-10,4%
PANAMA PETROCHEM, Індія	Exmed	2,40 EUR/kg	DDP	-4,0%
AKSHAR EXIM, India	AKSHAR EXIM	2,48 EUR/kg	CIP	-0,8%
Bogdány Petrol, Угорщина	Bogdány Petrol	3,12 EUR/kg	CIP	24,8%
„STANDARD” sp. z o.o., Польща	STANDARD	3,29 EUR/kg	DDP	31,6%
H&R KGaA, Європа	Incopharm	3,64 EUR/kg	CIP	45,6%

(Складено автором)

Таблиця 3.11.

Потреба у парафіні білому у 2020-2024 рр.

<i>Рік</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>
<i>Обсяг потреби, кг:</i>	18000	17500	19000	21500	20000
<i>Основний виробник</i>	18000	8000	0	0	0
<i>Альтернативний виробник</i>	0	9500	19000	21500	20000

(Складено автором)

Для ринку України відсутня необхідність вносити зміни в РД ГЛЗ при впровадженні альтернативного виробника ДР за умови відповідності вимог до

контролю допоміжної речовини пропонованих виробників вимогам до контролю допоміжної речовини, наведеним у складі діючих РД на ЛЗ (вимоги специфікації та методів контролю якості).

Для ринку Азербайджану, Грузії, Казахстану, Молдови, Узбекистану, Таджикистану, Вірменії, Киргизстану вносити зміни позапланово немає необхідності.

Для ринку РБ зміни необхідно внести позапланово. Вартість та тривалість процедури внесення змін складає - 500 дол. США, 8 місяців, для ринку РФ – 5500 євро, 5-6 місяців.

Для впровадження нових виробників парафіну слід пройти ряд етапів, що вказані на рис. 3.2.

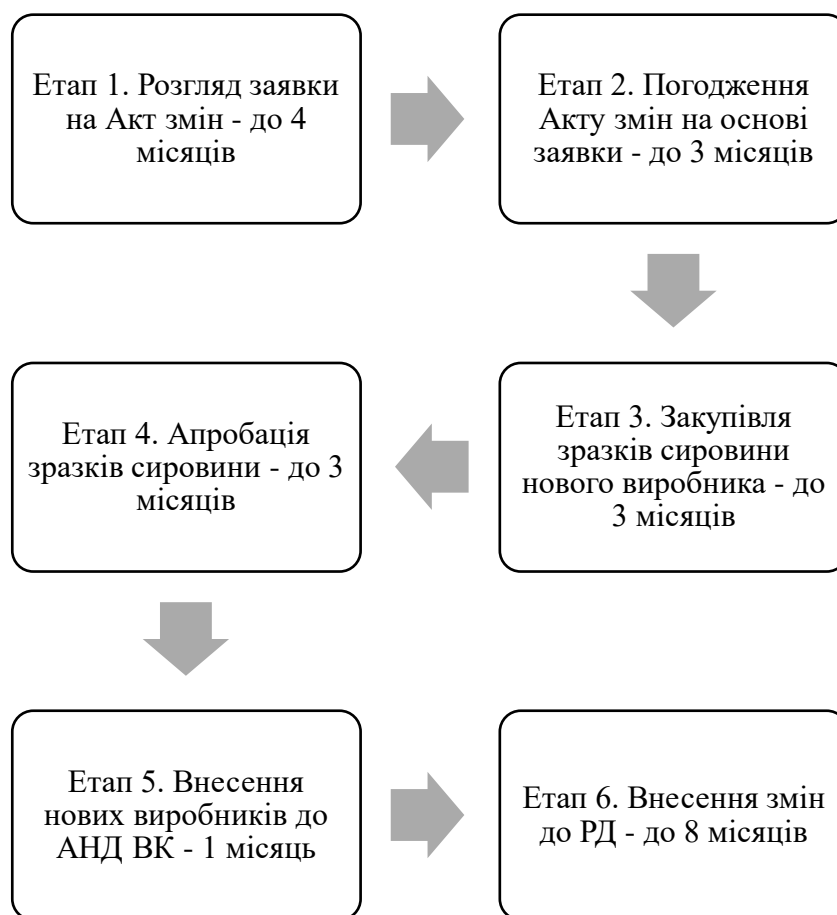


Рис.3.2. Етапність впровадження нового виробника парафіну

(Складено автором)

3.3. Прогнозування результатів запропонованих заходів та їх впливу на діяльність підприємства

Ефективність переходу до більших лотів поставки визначимо шляхом порівняння наявних цін відповідно до поточного тендеру з розрахованими скоригованими цінами (табл. 3.12).

Таблиця 3.12.

Результати підрахунку скоригованої ціни

Назва АФІ	Потреба, кг	Розмір поставки, кг	Ціна за 1 кг, EUR	Сума, EUR	Сума з урахуванням замороженого капіталу, EUR	Скоригована ціна, EUR
Мебеверину гідрохлорид	1200	150	200,5	240 600,00	240 876,54	200,73
		240	194,7	233 640,00	234 762,34	195,64
Ампіциліну тригідрат	2100	300	37,15	78 015,00	78 068,11	37,18
		700	34,1	71 610,00	72 285,07	34,42
Вісмуту субцитрат	2200	275	28,5	62 700,00	62 796,60	28,54
		550	25,2	55 440,00	55 673,53	25,31
Лікопін	20	4	1755	35 100,00	35 177,23	1 758,86
		10	1615	32 300,00	32 661,43	1 633,07
Цитіколіну мононатрієва сіль	1800	225	232,5	418 500,00	418 776,51	232,65
		450	219,8	395 640,00	397 138,05	220,63

(Складено автором)

Відповідно до отриманих результатів, не дивлячись на заморожку значних коштів, закупівля товару більшими лотами є пріоритетною.

За рахунок зменшення кількості поставок зменшуються річні витрати на митне оформлення, а також на вхідний контроль сировини. Збільшуються витрати на складування ТМЦ.

В процесі проходження переддипломної практики було запропоновано змінити підхід до закупівлі допоміжних речовин виробництва Merck, Німеччина.

Раніше закупка ТМЦ німецького виробника здійснювалася окремо відповідно, до процедур, описаних у п.2.2. Позиції, за якими сума закупки на рік була вище 300 тис.грн., закуповувалися у виробника, нижче – в українських дистриб'юторів (найчастіше на основі специфікацій).

Завдяки роботі з виробником Merck, Німеччина напряму, а також об'єднанню замовлень на ряд ТМЦ може бути досягнута економія приблизно у 840 тис.грн. на рік або більше 30 000 євро (табл.3.13).

Таблиця 3.13.

**Економія при переході до нової моделі роботи з постачання сировини
виробництва Merck, Німеччина**

№	Найменування	Сума закупки у цінах минулого періоду, євро	Сума закупки у цінах майбутнього періоду, євро	Різниця, євро
1	Гідроксипропілцелюлоза (низької в'язкості)	42 025,5	38 749,5	-3276
2	Феноксіетанол	2 804,64	2 579,04	-225,6
3	Натрия дигидрофосфат моногидрат	8 122,8	4 635,12	-3487,68
4	Нипагин (метилпарагидроксибензоат)	9 360	7 800	-1560
5	DL-Пантолактон	24 252,9	22 712,9	-1540
6	Трилон Б (Динатрия эдетат)	1 289,28	1 140,72	-148,56
7	Кислота лимонная безводная	57 564	48 222	-9342
8	Бензалкония хлорид	1 520,32	1 322,67	-197,65
9	Диметилформамид	1 149,9	961,2	-188,7
10	Натрия фосфат додекагидрат	369,45	102,05	-267,4
11	Бензойная кислота	340,88	305,88	-35
12	Аміак розчин >25% (м/м) та < 30% (м/м) аміака (NH ₃)	1 962	985,8	-976,2
13	Натрия лаурилсульфата	33 096	25 656	-7440
14	Трометамин	1 936	1 980,5	44,5
15	Бутилгідрокситолуол	455,96	413,32	-42,64
16	Кислота лимонна моногидрат (для мазей та кремів)	168,66	125,58	-43,08
17	Формалін (розчин формальдегіду)	262	151,9	-110,1
18	Сахарин	10 030,95	7 900,65	-2130,3
19	Сахарин	762,72	526,71	-236,01
Економія всього:				-31202,4

(Складено автором)

Загалом, відповідно до перших двох пропозицій, наведених у пункті 3.2, XXX зможе зекономити близько 2060 тис. грн. на рік.

Підрахуємо ефективність запропонованих дій, визначивши економію у порівнянні з минулим періодом (табл. 3.14.).

Таблиця 3.14.

Ефективність наданих пропозицій

<i>Показник</i>	<i>Значення показника 2019 р.</i>	<i>Прогнозне значення показника у 2020 р.</i>	<i>Прогноз з урахуванням економії</i>	<i>Зміна показника</i>
Вартість закупівлі АФІ, тис.грн.	223 327,60	228 910,79	227 690,79	-0,53%
Вартість закупівлі ДР, тис.грн.	101754,4936	104196,6014	103356,6014	-0,81%
Вартість закупівлі сировини, тис.грн.	386 516,49	395 526,65	393 466,58	-0,52%
Вартість імпортованих закупівель, тис.грн.	555 701,40	563 996,01	561 936,01	-0,37%

(Складено автором)

Для оцінки ефективності проекту з впровадження альтернативного виробника використаємо методику розрахунку чистої поточної вартості та терміну окупності. Вихідні дані для розрахунку наведені у табл. 3.15.

До витрат віднесено вартість перереєстрації ГЛЗ, а також витрати на закупівлю зразків сировини. Доходи – це економія підприємства від впровадження альтернативного виробника сировини.

Таблиця 3.15.

**Доходи та витрати при реалізації проекту з впровадження
альтернативного виробника сировини**

<i>Показник</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
Витрати, грн	14 000	534 000	-	-
Доходи, грн	-	231 750	306 000	384 750
Грошовий потік, грн	(14 000)	(302 350)	306 000	384 750

(Складено автором)

Розрахунок внутрішньої норми доходності та терміну окупності наведені у табл. 3.16.

Таблиця 3.16.

Розрахунок ефективності запропонованого проекту

<i>Показник</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
Грошовий потік, грн	(14 000)	(302 350)	306 000	384 750
За накопиченням, грн	-14 000	- 316 350	-10 300	374 450
Індекс доходності	1,18			
Термін окупності, років	3,03			

(Складено автором)

Таким чином, проект з впровадження альтернативного постачальника почне приносити дохід з 4-го року. Термін окупності складає трохи більше 3

років. Слід відмітити, що підприємство починає отримувати прибуток з 3-го року реалізації проекту, а вже наступного року проект окупується, що є досить високим показником.

Висновки до розділу 3

На основі проблем, виділених у розділі 1, було сформовано ряд пропозицій, що матимуть позитивний вплив на показники ефективності імпортової діяльності підприємства.

Більш детально було досліджено питання зменшення вартості сировини та матеріалів, що закуповуються підприємством. При цьому було виділено основні шляхи скорочення витрат, а саме:

- 1) пошук альтернативних виробників та постачальників сировини та матеріалів з нижчою ціною та їх впровадження на підприємстві;
- 2) запит цін на постачання сировини іншими лотами;
- 3) закупівля сировини з меншим залишковим строком придатності (стандарт галузі – 80%);
- 4) перехід до інших умов Інкотермс;
- 5) пошук постачальників аналогічної сировини для створення більш інтенсивної конкуренції при проведенні тендерів.

Було запропоновано та детально пропрацьовано 3 шляхи: зниження закупівельної ціни на деякі АФІ за рахунок збільшення лотів поставки, досягнення більш вигідних умов завдяки зміни методу імпорту – з непрямого на прямий, а також впровадження альтернативного виробника парафіну білого – сировини, що йде на виробництво ряду кремів та мазей.

Збільшення лотів поставки призводить до збільшення витрат на складування, заморожування коштів компанії у вигляді надмірних запасів. Даний аспект був врахований шляхом розрахунку скоригованих цін з урахуванням вартості замороженого капіталу.

У минулому періоді закупівля допоміжних речовим німецького походження відбувалася вибіркоvim методом. Частина з них імпортувалася з Німеччини від виробника, а частина через дистриб'юторів в Україні. Було запропоновано запросити пропозиції у виробника на всі товари. За рахунок консолідації поставок, а також завдяки зверненню щодо комерційної пропозиції до виробника, було досягнуто економії у закупівлі даної групи товарів.

Завдяки першим двом пропозиціям можлива економія близько 2060 тис. грн. на рік.

Проведення альтернативного виробника є більш складним питанням. Це обумовлено тим, що процес переходу до нових виробників проходить у ряд етапів, а саме:

- 1) розгляд заявки на Акт змін;
- 2) погодження акту змін;
- 3) закупівля зразків сировини нового виробника
- 4) апробація зразків сировини, у тому числі вивчення стабільності;
- 5) внесення нових виробників до АНД ВК;
- 6) внесення змін до РД.

У розділі 3 було надано та проаналізовано проект з впровадження альтернативного виробника з урахуванням витрат на перереєстрацію, а також часткового використання сировини нового виробника на період перереєстрації. Термін окупності проекту склав 3,03 роки.

ВИСНОВКИ

В ході наукового дослідження було розглянуто теоретичні основи здійснення імпортої діяльності підприємства, фактори впливу на ефективність здійснення імпортих операцій з виділенням логістичних важелів та методика оцінки ефективності імпортої діяльності підприємства.

Так, у рамках аналізу теоретичних відомостей щодо предмету дослідження було виявлено основні характеристики, що притаманні саме імпортиї діяльності. Також було розглянуто умови та способи транспортування як специфічні умови. Виділено зміни Інкотермс, які набувають чинності з 01.01.2020 р., що обумовлює важливість навчання персоналу, задіяному у здійсненні імпортих операцій на підприємствах.

Для здійснення шляхів підвищення імпортої діяльності важливим є розуміння основних проблем, факторів, що мають позитивний та негативний вплив на імпортиї діяльність та функціонування підприємства в цілому. Дані фактори можна умовно поділити на дві групи, а саме фактори внутрішні та зовнішні.

У роботі було відзначено, що фармацевтичний ринок є специфічним, тож слід брати до уваги ряд його особливостей при здійсненні імпортих операцій.

Важливу роль при оцінці ринку також грає дослідження стандартів якості. Відсутність сертифікатів, що підтверджують відповідність стандартам може стати значною перешкодою при впровадженні нових виробників сировини та матеріалів.

Другий розділ дипломної роботи присвячений розгляду особливості світового, європейського, вітчизняного фармацевтичних ринків. Було виявлено значний перерозподіл виробництва у географічній структурі: зменшується роль європейських та американських виробників на користь виробників з країн Латинської Америки та Азії.

Для вітчизняного фармринку характерним є зростання споживання у гривневому еквіваленті, проте, слід зазначити, що обсяги у натуральному та доларовому виразі скорочуються щорічно.

XXX - вітчизняне фармацевтичне підприємство, яке випускає лікарські засоби у різних формах. При цьому підприємство збуває продукцію як на внутрішній, так і на зовнішні ринки.

За результатами 2016–2018 рр. XXX отримує прибуток. Тим не менш, існує негативна динаміка. Для підприємства характерно щорічне зростання чистого доходу від реалізації продукції (з 1602,32 тис. грн. у 2016 р. до 2085,673 тис. грн. у 2018 р.). Чіткої динаміки за собівартістю виробленої продукції немає (відбулося незначне зменшення у 2017 р. у межах 1% та подальше підвищення зростання показника у 2018 р. на 11% та подальше).

Здійсненням імпоротної діяльності на підприємстві займаються фахівці Відділу закупок, що входить до складу Служби логістики та закупок.

В результаті дослідження у рамках 2 розділу основні проблеми підприємства, що призводять до зменшення ефективності імпоротної діяльності, були виявлені, а їх пропозиції щодо їх вирішення наведені у третьому розділі магістерської дисертації.

З огляду на тематику дослідження, було детальніше розглянуто способи підвищення ефективності імпоротної діяльності, які можуть бути реалізовані у рамках діяльності відділу закупок на фармацевтичних підприємствах, а саме:

- 1) зниження закупівельної ціни на деякі АФІ за рахунок збільшення лотів поставки;
- 2) досягнення більш вигідних умов поставок завдяки зміни методу імпорту – з непрямого на прямий;
- 3) впровадження альтернативного виробника.

Для XXX було запропоновано закуповувати наступні АФІ більшими обсягами разової поставки: мебеверину гідрохлорид, ампіциліну тригідрат, вісмуту субцитрат, лікопін, цитіколіну мононатрієва сіль. Для співставлення цін було використано методику, наведену у розділі 1 магістерської дисертації.

Другою пропозицією став перехід від непрямого до прямого імпорту за рядом позицій, що закуповуються підприємством для подальшого використання їх у виробництві ГЛЗ.

Дані пропозиції є досить простими у впровадженні (необхідно узгодити тендерні рішення з керівником служби логістики та закупок, менеджером з логістики, операційним директором та виконавчим директором). Їх реалізація дозволить підвищити ефективність імпортової діяльності у межах 1% з отриманням економії у 2060 тис. грн. на рік.

Впровадження альтернативного виробника потребує більш комплексного підходу. У даному процесі задіяно цілий перелік відділів та служб підприємства на різних етапах реалізації такої зміни.

Більш того, впровадження не кожної альтернативи є комерційно вигідним. Це обумовлено тим, що процес переходу до нових виробників змушує підприємство оновлювати реєстраційні документи на ГЛЗ. Такі витрати складають близько 5000 грн. для кожного препарату.

У розділі 3 було проаналізовано проект з впровадження альтернативного виробника парафіна білого (вазеліна білого). З урахуванням витрат на перереєстрацію, а також часткового використання сировини нового виробника для виготовлення лікарських засобів, для яких внесення змін до РД не є необхідним, на період перереєстрації. Термін окупності проекту склав 3,03 роки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зеліч (Яцко) В.В. Економіка та зовнішньоекономічні зв'язки України: навчально-методичний комплекс з дисципліни / Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2016. 104 с.
2. Митний кодекс України – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/4495-17>
3. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14>
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
5. Савченко А. Г. Макроекономіка: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / К.: КНЕУ. 1999. 120 с.
6. Шкурूपій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник] / К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
7. Решетняк К. Е. Експортно-імпортні операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Управління розвитком. 2012. №3(124). С.30–32.
8. Іванова В. В., Стоцька П. П. Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах / Бізнес-навігатор. 2014. № 3. С. 95-99.
9. Сич О. О., Дунська А. Р. Організаційне забезпечення імпортних операцій підприємства / Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2017. Вип. 11. С. 2-21.
10. Макогон Ю. В., Рижигов В. С., Касьянюк С.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / Київ: Центр навч. л-ри. 2006. 424 с.
11. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://menr.gov.ua>

12. Марцінковська О., Легкий О. «ІНКОТЕРМС-2010» як інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Економічний аналіз. 2013. Т. 12(3). С. 265-268.
13. ІНКОТЕРМС 2020: особливості можливого застосування – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/>
14. Світова організація торгівлі – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.wto.org/>
15. Улида В. Ю. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління. 2015. Вип. 2. С. 132-139.
16. Державна фіскальна служба України – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
17. Сидоренко В. В. Класифікація заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі / Європейські перспективи. 2014. № 3. С. 93-100.
18. Красілич І. О. Фактори впливу на ефективність експортно-імпоротної діяльності машинобудівних підприємств / Молодий вчений. 2016. № 5. С. 73-76.
19. Пермінова С. О., Василенко М. Ю. Економічна ефективність імпоротної діяльності підприємства: фактори впливу / Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2018. №3. С. 333-343.
20. Гордійчук Ю. П. Підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства логістичної сфери: дипломна робота бакалавра: 6.030601 Менеджмент / Київ, 2019. 78 с.
21. Крикавський Є.В. Логістика. Для економістів: Підручник / Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. 448 с.
22. Селезнєва Н. О., Казакова І. С. Використання формули Вілсона для визначення економічного розміру замовлення на промислових підприємствах / Вісник Запорізького національного університету. 2012. № 4(16). С. 100–105.
23. Тенденції впровадження концепції забезпечення якості лікарських засобів в Україні / Баула О. П. та ін. Київ. 2014. №4. с.66-75.

24. Дядюра І. В. Підвищення ефективності імпорتنих операцій підприємства: дипломна робота бакалавра: 6.030601 Менеджмент. Київ, 2019. 73 с.
25. Посилкіна О. В., Деренська Я. М. Проектний аналіз: метод. рек. до самоств. роб. для здобувачів вищої освіти, які навчаються за освітньою програмою «Економіка підприємства». Х.: Вид-во НФаУ. 2017. 65 с.
26. Малярець Л. М., Моргун Г. В. Аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства для її стратегічного контролінгу / Бізнес Інформ. 2015. № 1. С. 165-171.
27. Єлізаров Ю.Ф. Економіка організацій: підручник для вузів. М.: Видавництво «Іспит», 2014. 496 с.
28. Жіделева В.В., Каптейн Ю.Н. Економіка підприємства: навч. Посібник. М.: ИНФРА-М. 2015. 133 с.
29. Любушин М.П., Лещева В.Б. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: навч. посібник для вузів. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 356 с.
30. Бахолдіна І., Езіс Е. Облік, аналіз і шляхи оптимізації ЗЕД комерційних організацій . М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2014. 124 с.
31. Еженедельник АПТЕКА – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.apteka.ua>
32. Міністерство охорони здоров'я України – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://moz.gov.ua>
33. Remedium.ru: Новости медицины и фармации – самая актуальная информация о рынке лекарств и медицинских технологиях - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.remedium.ru>
34. Pharma and Healthcare Industries Overview 2017 reduced [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://upharma-c.com>
35. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс] Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

36. Гречко А. В., Лучка В. В. Стан і перспективи розвитку фармацевтичного ринку України / Сучасні проблеми економіки та підприємство. 2019. №21. с. 5-11.

37. Інфографічний довідник "Фармацевтика України 2019" – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.darnitsa.ua>

38. Державний реєстр лікарських засобів України – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.drlz.com.ua>

39. Аптека Доброго дня – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.add.ua>

40. Дешеві аналоги дорогих ліків – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://ogo.ua>

41. Кротков А. И. Сравнительный анализ современного состояния и перспектив развития фарминдустрии Индии и Китая / Региональные исследования. 2014. № 1 (22). С. 27-33.

42. IMS Health and Quintiles - [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.iqvia.com>

43. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України – [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://smida.gov.ua>

44. TUV – [Електронний ресурс] Режим доступу: TUV

45. XXX – [Електронний ресурс] Режим доступу: XXX

46. Кохан М. М. Концепція управління маркетингом фармацевтичного підприємства / Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". 2013. № 10. С. 357-362.

47. Колосок В. М., Бірюков М. М. Аналіз підходів до формування економічних механізмів управління ланцюгами постачань / Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 34. С. 313-319.

48. Тренінговий портал TRN.ua - [Електронний ресурс] Режим доступу: www.trn.ua

49. Міжнародний інститут бізнесу - [Електронний ресурс] Режим доступу: iib.com.ua

50. ELKO Smart Center - [Електронний ресурс] Режим доступу: www.elko.ua

51. Центр бізнес-освіти Київської ТПП - [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://training-center.kiev.ua/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Приклад специфікації з якості на допоміжну речовину Парафін білий

(вазелін білий)

СПЕЦИФІКАЦІЯ З ЯКОСТІ

на Парафін білий (вазелін білий), виробник - Sasol Wax GmbH, Німеччина

Найменування показника	Допустимі межі	Методи контролю
Опис	Біла або майже біла, напівпрозора, м'яка масляниста маса. Слабо флуоресціює при денному світлі, навіть при плавленні.	За п. 1
Розчинність	Практично не розчинний у воді Р, 96% спирті Р. ***Розчинний в хлороформі Р.	За п. 2 ДФУ/ЄФ, 1.4
Ідентифікація	**А. Температура крапле падіння від 35 °С – 70 °С В. Субстанція має витримувати випробування. С. Субстанція повинна витримувати вимоги випробування «Кольоровість»	За п. 3 А, ДФУ/ЄФ, 2.2.17 За п. 3 В За п. 3 С, ДФУ/ЄФ, 2.2.2, метод II
Кольоровість	Розчин має бути не інтенсивніший за колір суміші жовтого вихідного розчину і 1% (м/об) розчину хлоридної кислоти Р (1:9)	За п. 4, ДФУ/ЄФ, 2.2.2 метод II
Кислотність або лужність	Не більше 0,5 мл 0,01 М розчину натрія гідроксиду повинно змінювати колір індикатора на червоний	За п. 5
Консистенція	Не більше 60 и не більше 300	За п. 6, ДФУ/ЄФ, 2.2.9
Поліциклічні ароматичні вуглеводні**	Величина оптичної густини в кожному максимумі поглинання на спектрі випробуваного розчину не повинна перевищувати величину оптичної густини розчину порівняння при довжині хвилі 278 нм.	За п. 7, ДФУ/ЄФ, 2.2.25

<i>Найменування показника</i>	<i>Допустимі межі</i>	<i>Методи контролю</i>
<i>Сульфатна зола</i>	Не більше 0,05%	За п. 8, ДФУ/ЄФ, 2.4.14
<i>Кінематична в'язкість</i>	Не менше 16 сСт	За п. 9, ДФУ/ЄФ, 2.4.9
<i>Мікробіологічна чистота</i>	<ul style="list-style-type: none"> Загальне число аеробних мікроорганізмів (ТАМС)- 10^3 КУО в 1 г. Загальне число дріжджових і цвілевих грибів (ТУМС)- 10^2 КУО в 1 г. 	За п. 14, ДФУ/ЄФ 2.6.12, 5.1.4

Упаковка

По 175 кг в металевих бочках. На бочки наклеюють етикетку згідно НД фірми-виробника. Групова і транспортна тар – згідно НД фірми-виробника.

Маркування

На етикетці вказують: країна, назва підприємства-виробника, назва сировини на англійській мові, номер партії, масу нето (кг), умови зберігання, дату виробництва і термін придатності.

Умови зберігання

В оригінальному контейнері, при температурі не вище 25 °С.

Термін придатності

Не менше 3-х років.